Pamph
HMod
Z

ESPAÑA Y AMÉRICA.

PROYECCIONES Y PROBLEMAS DERIVADOS DE LA GUERRA

POR EL CAPITÁN

RODRIGO ZÁRATE

BIBLIOTECA
CALLEJA

From the library of

J. H. Cornyn,

Mexico City, Mexico

BIBLIOTECA CALLEJA

Presented to the
University of Toronto
by J. H. Cornyn

Date June 22, 1937

ESPAÑA Y AMÉRICA

RODRIGO ZÁRATE

ESPAÑA Y AMÉRICA

PROYECCIONES Y PROBLEMAS DERIVADOS DE LA GUERRA

CASA EDITORIAL CALLEJA
MADRID
1917

ES PROPIEDAD
DERECHOS RESERVADOS
PARA TODOS LOS PAÍSES

COPYRIGHT 1917 BY
CASA EDITORIAL CALLEJA

Imprenta Blass y Cía., San Mateo, 1, Madrid.

DEDICATORIA

A S. M. EL REY

DON ALFONSO XIII

a quien la Providencia ha colocado, por una serie de circunstancias felices y excepcionales, en condiciones de emprender la magna obra del resurgimiento de España, sacudiendo las energías nacionales y despertando el alma excelsa de la gran raza, rendida al peso de veinte siglos de glorias e infortunios.

Madrid, Marzo 1917.

EL CAPITÁN

DON RODRIGO ZARATE

Del Ejército del Perú, en Comisión de Estudios.

PRÓLOGO

HACE unos cuantos meses tuve el honor de que me fuera presentado en el Ateneo de Madrid—cuya presidencia llevo de algunos años a esta parte — el joven e inteligente capitán de Estado Mayor del Ejército peruano don Rodrigo Zárate.

Este señor acababa de llegar de su país (donde yo tengo bastantes y buenos amigos) y venía a España, comisionado por el Gobierno de Lima para estudiar la organización y las prácticas de nuestro Ejército; cosa que ha realizado y aún realiza con un éxito oficialmente reconocido y declarado por los centros oficiales y técnicos peruanos y españoles.

Nuestro simpático huésped deseaba ocupar la tribuna del Ateneo madrileño, en los primeros momentos de su entrada en nuestra Península, con el noble propósito de saludar, desde nuestra primera

y más renombrada cátedra de general cultura y elevada vulgarización, a la vieja Madre Patria y a la España contemporánea, proclamando no sólo sus méritos históricos, si que la realidad palpitante de los progresos que en el curso del siglo XIX había hecho nuestro país y que abonaban la idea de que también la Nación española, en su tanto y sus particularidades bien señaladas, merecía, como cualquier otro país adelantado de Europa, el estudio detenido de sus experiencias y sus preparaciones, en vista de aplicaciones, rectificaciones o robustecimiento de lo que, en diversos órdenes, se iba estableciendo o reformando en la joven, próspera y espléndida América latina.

El propósito me encantó. Y el primer discurso del capitán Zárate me produjo un gran efecto, entre otros motivos por la noble franqueza con que el orador—modestísimo, muy bien informado y con una emoción por todo extremo plausible—señaló los errores que respecto de la España nueva corrían por América, así como los defectos españoles que él creía haber visto y la necesidad y la posibilidad de lograr, por una labor perseverante, honrada y entusiasta, la rectificación casi completa de aquellos obstáculos para la inteligencia sincera y la intimidad fecunda y de todo punto necesaria

de españoles y americanos, miembros relevantes de la gran familia ibérica, ornada de excepcionales prestigios y destinada, todavía, a empeños mundiales de deslumbradora trascendencia.

El público ateneísta fortificó mi opinión, pareciéndole de mérito sobresaliente un discurso que no se había limitado a ponderar las grandezas históricas de España ni a formular votos en favor de un acercamiento cortés y un tanto indeterminado en el orden de los buenos deseos y las frases románticas.

Me atrevo a pensar que aquel éxito contribuyó a fortificar los excelentes propósitos del señor Zárate de estudiar seriamente y *sobre el terreno* las cosas de nuestra España, en vista de un interés práctico y para fortificar la noble idea de la intimidad hispano-americana.

No es éste el menor de los servicios que nuestro Ateneo madrileño ha prestado—y está prestando—a esta última y hermosa causa. La acentuación de su campaña de algunos años a esta parte y el programa recientemente publicado de los trabajos del curso de 1917, abonan mi patriótica creencia que ha entrado por no poco (y así lo he dicho oficial y solemnemente) en mi resolución para ocupar un lugar en la Academia de Ciencias Morales y Políti-

cas y para aceptar los votos de mis viejos y jóvenes consocios del Ateneo de Madrid y subir a la presidencia del mismo (1).

Conviene que esto se sepa bien así en España como en América. En esta última, porque es de un incalculable valor el ejemplo que de poco acá están dando los centros de cultura de nuestra Península iniciando y luego ampliando estudios y conferencias públicas sobre los hombres, las cosas y las instituciones de la América latina contemporánea, para certificar un mundo de prejuicios y de disparatadas leyendas sobre aquellas tierras verdaderamente hospitalarias y simpáticas. Ese ejemplo debe determinar una obra análoga allende el Atlántico, borrando por completo los rozamientos y preocupaciones del tiempo de la guerra de la independencia, que por muchos motivos no fué ni podía ser más que una *guerra civil.*

Claro está que me refiero a empeños de *vulgarización;* porque debo estar bien enterado (y lo es-

(1) Demostraciones corrientes son mi *Discurso de ingreso* en la Academia arriba aludida, en 19 de Mayo de 1912, y sobre el tema de *La personalidad internacional española;* y mis tres discursos de inauguración de los cursos académicos del Ateneo de Madrid en 1913, 15 y 16 sobre los siguientes temas: *La exteriorización de la vida moral española; El problema hispano-americano; Las obras de Echegaray, Concas y Vincenti en el Ateneo de Madria.*

toy) de la obra que en el sentido de las rectificaciones y la estimación del empeño español antes de 1910 realizan de algún tiempo a esta parte los americanos de superior cultura que escriben y publican libros de historia y sociología, saturados del espíritu moderno. Sobre este último punto puede asegurarse que el cambio y la transformación han sido completos.

Precisamente en los momentos en que escribo estas líneas recibo la última edición, debida al celo y la munificencia del ingeniero español señor Cebrián (California), del nunca bastante aplaudido libro del norteamericano Lummis sobre *Los exploradores españoles del siglo* XVI. Con este libro me llegan la traducción que el ilustre rector de la Universidad de Chile (señor Amunategui Solar) ha hecho de otra obra también norteamericana, de positivo mérito y gran deferencia para España; la obra de Mr. Gaylord Bournes (profesor de Historia de la Universidad de Yale) sobre el *Régimen colonial de España.* Y con este ejemplar viene el recientísimo libro del diligente y reflexivo Dr. Ruiz Guiñazu (profesor de la Universidad de Buenos Aires) sobre *La Magistratura indiana;* libro que aborda con gran extensión y competencia el tema que poco ha trató en centros de cultura bonaerense, brillan-

temente y con gran simpatía para nuestra Patria, sobre la organización judicial de las antiguas colonias españolas, mi docto amigo y compañero del *Institut de Droit International*, don Estanislao Zeballos.

Importa mucho anotar esto, que acusa una variación completa del espíritu hispano-americano emancipado del ambiente de la guerra y con trascendencia evidente en el orden del deseable acercamiento de españoles y americanos.

La participación del capitán Zárate en la obra ateneísta y luego en los trabajos por todo extremo simpáticos del «Centro de Cultura Hispano-Americana» que en Madrid preside mi excelente amigo el señor senador Palomo, acentuó la dirección de nuestro huésped peruano, cuya laboriosidad se puso a prueba y ahora se demuestra cumplidamente con el libro titulado ESPAÑA Y AMERICA, al cual sirven de algo como introducción estas líneas.

Sería ocioso que yo intentara exponer el plan de la obra del señor Zárate. El índice del libro y los primeros párrafos de éste dicen lo suficiente. Tampoco (y ya por otros motivos) me atrevo a formular críticas sobre todos los particulares salientes y los juicios dominantes en esta obra, grandemente comprensiva y con afirmaciones, pro-

ducto del estudio personal y directo del autor, a quien hay que dejar íntegra la responsabilidad de los juicios.

Pero sí pienso que no fatigará la atención de quien esto leyere si llevo su mirada a algunos puntos importantísimos de la obra a que me refiero.

El señor Zárate dedica su libro casi por completo a la relación económica de la España actual con la América contemporánea, pero con gran sentido advierte que esta relación especial no basta para producir y arraigar la Intimidad Hispano-Americana, objeto de sus deseos y sus entusiasmos. Se necesita también la acción o la cooperación espiritual.

Por otra parte el escritor peruano rechaza briosamente el supuesto de que aun en el orden económico—material y mercantil—España haya de sustituir plenamente en el mercado transatlántico a la acción y la influencia de otras Naciones europeas y americanas dotadas de una potencia productora y de una tradición mercantil positivamente dominadoras.

El señor Zárate estudia preferentemente las deficiencias que en el mercado transatlántico ha producido necesariamente la guerra europea y recomienda, con datos y razonamientos de gran fuerza,

el aprovechamiento de este vacío, para cuya atención tiene España, hoy como nunca, medios suficientes. Y discurriendo sobre esto, habla con toda franqueza y con la mejor voluntad sobre los defectos ya antiguos de nuestro trato mercantil con el Nuevo Mundo, y aboga por su reforma o su cambio total, combinando esta obra con las condiciones excepcionales que ahora proporcionan de una parte, la guerra europea, y de otra, la ventaja que para la circulación y colocación de los productos españoles proporciona el mero hecho de vivir arraigados y queridos en la América contemporánea sobre cuatro millones de españoles que mantienen los colores nacionales y cuyos ahorros enviados a la Metrópoli se calculan en estos días en más de 120 millones de pesetas anuales.

La primera de estas dos cuestiones me ha ocupado mucho, sobre todo en estos últimos tiempos de la propaganda americanista, en la cual se ha exagerado hasta lo indecible la protesta contra lo que se ha llamado *el lirismo*, teniendo por tal toda clase de invocaciones históricas, razonamientos políticos y saludos entusiastas, y más o menos literarios y aun retóricos a los sentimientos de confraternidad de españoles y americanos.

Reconociendo que, con efecto, se ha pecado al-

gunas veces del lado antes dicho, me ha parecido que no le va en zaga el defecto del procedimiento contrario, ahora bastante en boga, de suponer que para la intimidad de dos pueblos o de dos familias, sólo sirve y es atendible el interés económico, en sus formas más concretas y positivas. Yo entiendo que con ser grandemente valioso el interés económico, el interés material afortunadamente no es el decisivo en el mundo, y bien puede asegurarse que al interés moral, al interés espiritual se han debido las aproximaciones humanas más fuertes y trascendentales, así como los sacrificios de vidas y haciendas con los lauros del heroísmo.

Por esto en el caso de que aquí se trata lo que erróneamente se llama la campaña lírica ha sido necesaria, en su tanto y grado; pero seguramente no bastará por sí sola para arraigar y producir las consecuencias naturales y deseables del concierto hispano-americano. Para esto último es conveniente y en ocasiones necesario el vínculo de los intereses económicos y materiales.

Es verdad también que esta última colaboración no se ha atendido en España (y lo mismo en América) hasta ahora como procede.

Cierto asimismo que la supuesta campaña *lírica* tampoco se ha realizado en los términos y para los

efectos que son necesarios. De ninguna suerte habría de bastar para esto la invocación de la unidad y la hermosura de la lengua hispana, la identidad de religión, la analogía de costumbres, la misma unidad de razas (aun prescindiendo de que no son hispanos de raza todos los que hoy pueblan grandes comarcas de América), el esplendor de la historia, las grandes y comunes empresas morales, políticas, artísticas... No hay que decir que *basten* para los grandes empeños de atracción las odas, los sonetos, las leyendas en prosa o verso, las descripciones literarias, etc.

Todo esto sirvió—y *ha servido,* a pesar de lo que clamen ahora los críticos implacables y los pesimistas mejor o peor disfrazados—para atraer voluntades, atenuar prevenciones, rectificar prejuicios, aproximar gentes y facilitar la vista y al cabo la comprensión de los lazos comunes.

De ello tenemos algún derecho a hablar los que por espacio de cincuenta años hemos tenido que luchar, a brazo partido, con los antagonismos, los rencores, las hostilidades de españoles y americanos, en guerra y en paz, en aquella tremenda época en la cual allá en América se llamaba, aun en las solemnidades, a los españoles *godos* y *gachupines,* y se cantaban coreadas las estrofas violentas de

los himnos platenses, al compás con que aquí en la Península se decía *desertor* a todo emigrante, alto o bajo, y traidor y filibustero a todo el que pensaba y decía que nuestras cada vez más admirables *Leyes de Indias*, coleccionadas en los siglos XVII y XVIII, no eran aplicables a sociedades saturadas del espíritu contemporáneo, en el correr del siglo XIX.

Por tales motivos tengo la íntima convicción de que el empeño hispano-americano es ante todo un empeño *eminentemente político*, en el más alto sentido de la palabra; que para él se necesita una gran acción de carácter eminentemente espiritual y de ninguna suerte reducida a trabajos literarios y eruditos (mucho menos a frases y retóricas), y que a esta empresa debe acompañar o seguir, según los casos, el estudio, la especulación, los tratos y las obras de interés económico fortificante y garantía de los grandes triunfos del espíritu.

He de añadir, con sinceridad, que esto último se ha descuidado mucho en España. Nuestra ley de Emigración es de 1907. El apoyo a nuestras Cámaras de Comercio de América aparece en nuestros Presupuestos del Ministerio de Estado hace pocos años. Hoy mismo no tenemos con Cuba ni un tratado general de paz y comercio: ni siquiera hemos pactado un *modus vivendi*, no sé cuantas veces

anunciado desde 1900. Nuestra Agencia de Expansión Comercial data de 1916. En 1899 se creó en el Ministerio de Fomento la Junta del Comercio de Exportación: se suprimió en 1913, llevando buena parte de sus atribuciones al Consejo Superior de Fomento y otras al Centro de Información Comercial del Ministerio de Estado. Y en esta misma fecha se ordenó que los agentes diplomáticos y consulares y las Cámaras de Comercio españolas en el extranjero secundaran a los Centros de expansión comercial.

También por aquel entonces se crearon los agentes especiales del comercio exterior, bajo la dependencia del Ministerio de Fomento, y se fortificó tal Centro de expansión comercial creado en el mismo Ministerio por decretos y reales órdenes de 1910 y 1912.

Nuestros tratados internacionales con la América latina comenzaron por efecto del decreto de Cortes de 16 de Diciembre de 1836 (para el reconocimiento de la independencia de aquellos Estados), con el tratado de 28 de Diciembre de aquel año con Méjico, en el cual se convenía en hacer uno especial de comercio. Sobre esta base se hicieron tratados análogos de reconocimiento con Ecuador, Uruguay, Venezuela, Bolivia, Chile, Costa Rica,

Nicaragua, Santo Domingo y el Perú, tratados más o menos interrumpidos y reanudados desde 1870 a 1890.

Los tratados con la Argentina creo que comienzan en 23 de Julio de 1860, modificados en 1863 y en 1871: tratados generales de reconocimiento y amistad, al estilo del celebrado por España con Bolivia en Julio de 1857 y Febrero de 1861. Luego, en 1892, 1893, 1905 y 1906, se publicaron reales decretos sobre materia arancelaria, teniendo en cuenta lo convenido con Suiza en 1892. También con la Argentina se hizo el convenio de 1900 sobre propiedad intelectual, conforme a lo acordado en el Congreso Internacional Hispano-Americano de Montevideo del último tercio del siglo XIX, al cual se adhirió *ad referendum* el celoso ministro de España, señor Rica.

En los años de 1902, 3 y 6 se hicieron reformas arancelarias análogas a las hechas en relación con la Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Guatemala, Méjico, Nicaragua, Paraguay, Perú, Salvador, Uruguay y Venezuela.

Aparte de esto, España tiene en América como elementos de acción económica los servicios consulares y la acción de los Centros libres españoles. Estos últimos pueden dividirse en dos gru-

pos: el importante y verdaderamente libre de los Centros conocidos allende el Atlántico con el nombre de tales *Centros españoles*, y el de las Cámaras españolas de Comercio, con una cierta nota de oficiales.

Los primeros datan de fecha relativamente reciente (1). Quizá el más antiguo sea el Casino Español de la Habana, fundado en la capital de Cuba en 1869-70. Luego vinieron, entre otros, en la misma Habana, por ejemplo: el Centro Gallego, que data de 1890; el Centro Asturiano, que allí se fundó en 1896, y el Centro de Dependientes, de 1880. En otras partes, la Patriótica Española, de Buenos Aires, de 1896, y los Centros gallegos de Avellaneda y General de aquella misma capital, etc.

La importancia de esos Centros de cultura, auxilio mutuo, salud y beneficencia, es enorme y de una positiva originalidad. Varios de ellos tienen treinta mil a cuarenta mil socios y palacios de primer orden. Y es una aspiración de buena parte de

(1) Sobre este particular puede leerse un folleto recientísimo de don Rafael M. de Labra y Martínez (hijo mío), titulado *Los españoles contemporáneos en América*. Esta Memoria fué leída por este joven en la Sección de Ciencias Morales y Políticas del Ateneo (Mayo de 1915), con ocasión del debate sostenido en aquel Centro sobre el tema de *Nuestra política*, tema de otra Memoria escrita por el ateneísta y secretario de la Sección referida, don Luis Mendizábal de la Peña.

los más importantes realizar la federación de todos los Centros españoles de América.

Las Cámaras de Comercio datan del siglo que corre y ahora comienzan a desarrollarse. Son pocas en número y con medios modestos, pero con una gran voluntad y un indiscutible patriotismo. Creo que las Cámaras españolas en el extranjero son 19, de ellas 7 en América: las de Buenos Aires, Guatemala, Habana, Lima, Méjico, Montevideo y Santiago de Chile.

De nuestro régimen consular son generales y muy desagradables las críticas. No porque nuestros cónsules sean menos capaces y más deficientes que los de la generalidad de las demás Naciones europeas, sino porque el régimen es peor, su número escaso y mal distribuído y sus sueldos y sus medios de una insuficiencia palmaria. Por eso es unánime entre los políticos de España la idea de la urgencia de una gran reforma de nuestras leyes y nuestros reglamentos sobre las carreras diplomática y consular.

De todo lo antes ligeramente expuesto (y dejando a un lado todo lo relativo al punto importantísimo de la inmigración española en América y al número aproximado de españoles que hoy viven más o menos arraigados en el Nuevo Mundo latino,

así como a las cantidades de dinero que anualmente envían aquellos ausentes a la Madre Patria) (1), de todo eso resulta claramente que España se ha retrasado bastante, dentro del siglo XIX, en la estimación del valor que para ella tenía y tiene la tierra independiente americana, pero que en esa tierra tiene hoy medios potísimos, elementos considerables para compensar las faltas anteriores y realizar una obra económica imponente y trascendental.

Mas no hay que exagerar las promesas, ni los proyectos ni las esperanzas. No son éstos los tiem-

---

(1) Me permito aludir al reciente extenso folleto que en Madrid se ha publicado con el título de *La campaña americanista de D. Rafael M. de Lúbra en Galicia; Julio y Agosto de 1916.*

Este folleto contiene los discursos que en el verano de 1916, y con diferentes motivos, pronuncié en la Sociedad Económica de Amigos del País de Santiago de Galicia, en el Certamen de la Liga de Hijos de Santiago y en el Círculo de Artesanos de Coruña, con el fin de determinar la constitución en Galicia de un Centro *autónomo de americanistas.*

En esos discursos aporté los siguientes datos estadísticos:

El número actual de españoles establecidos en nuestra Península y en la América latina sube a 24 millones,, de los cuales la sexta parte radica en América. Desde 1904 a 1913 han salido de España por mar para el extranjero, 1.617.614 individuos, de ellos las dos terceras partes en viaje a América. La emigración a ésta en 1913 llegó a 220.398 personas. En 1910 entraron en España, procedentes de América, 357.000 cartas certificadas.

Según el más reciente *Statesman's Year Book de J. Scoot Keltie,* desde 1857 a 1913 inmigraron por mar en la Argentina 4.550.402 individuos, de los cuales 2.247.760 italianos, 1.420.393

pos de las fantasías de El Dorado ni de los viajes a la Florida en busca del manantial de la salud eterna. No hay que pensar en el monopolio del mercado americano para la producción y el comercio españoles, como no es dable soñar con la hegemonía política y social española allende el Atlántico anulando las influencias del resto del mundo, y del mosaico de la población extranjera de América.

Siendo positivamente considerables los provechos que la emigración española (la emigración en sus varios grados y formas) saca actualmente de la tierra americana, no son pocos los críticos que

---

españoles, 211.608 franceses. El año 12 inmigraron en aquel país 276.019; de éstos 122.271 españoles y 114.252 italianos.

Los emigrantes desembarcados en Montevideo (Uruguay) en 1913 fueron 261.145; de ellos 14.418 españoles y 12.805 italianos. El resto en número muy inferior.

En Cuba en 1913 entraron 43.507 inmigrantes (34.904 hombres y 8.603 mujeres). Del total de inmigrantes, 34.273 fueron españoles.

La población de Cuba el año 14 era de 2.469.121 individuos. La del Uruguay subía a 1.200.000. La de la Argentina sobre 7 y medio millones.

Cuba, Uruguay y la Argentina de la América española más favorecidos por nuestros emigrantes.

En Méjico en 1910 había 7 y medio millones de habitantes. De ellos 116.527 extranjeros. Estos extranjeros eran: 29.541, españoles; 28.689, norteamericanos; 21.334, guatemaltecos; 4.604, franceses; 5.264, ingleses, etc., etc.

exageran la desgraciada situación de muchos de nuestros repatriados, víctimas unas veces de concurrencias afortunadas, de crisis que en todas partes se dan y también del supuesto de que en América todo está a nuestro alcance y sólo se cuenta por cientos de dollars.

Por esto me parece de un positivo y excepcional mérito la parte del libro del señor Zárate dedicada a trazar el límite de la acción mercantil española allende el Atlántico en estos momentos y aprovechando las deficiencias de la acción mercantil y la fuerza productora de Europa, por efecto de la guerra que justamente nos preocupa.

Aprovechada esta situación es fácil reparar abandonos y equivocaciones de nuestros productores sustituídos maliciosamente por los falsificadores de etiquetas y anuncios que convierten en extranjeros productos naturalmente españoles. Y no es arrogancia ni fantasía esperar que el mercado americano quede, en definitiva y respecto de algunas materias, para los españoles que ahora sustituyan a extranjeros distraídos o impedidos por las atenciones o las dificultades de la guerra europea. Hay, pues, que proceder con prudencia y con exacto conocimiento de los mercados, de la situación mundial y de nuestros medios positivos. El señor Zá-

rate estudia este punto con mucho detalle y muchos datos.

Relaciónase el particular de que últimamente trato con otras cuestiones de un interés superior al puramente mercantil. Me refiero a lo relativo a las comunicaciones marítimas hispano-americanas y al servicio postal entre la América latina y España. Estos particulares afectan a la totalidad de la relación hispano-americana y muy singularmente al orden moral y político de nuestro trato con el Nuevo Mundo.

No hay que decir que los problemas antes aludidos tienen una gran conexión con el importantísimo de la emigración.

La importancia de estos temas y el temor de fatigar al que leyere estas líneas me hacen prescindir de ciertas consideraciones que en otro caso sometería con mucho gusto a los estudiosos del interesante libro del señor Zárate, que también trata detenidamente de estas materias. Me limito a señalar los temas simplemente para declarar que, a mi modesto juicio, merecen particularísima atención.

Hace ya bastantes años que está anunciado como *próximo* un debate parlamentario sobre el complejo problema de la emigración y la reforma fundamental de la ley y los reglamentos de 1907, 8 y 12 que

rigen sobre la materia, objeto de muy encontradas opiniones. En el Senado recientemente (1) llamé la atención sobre la urgencia del caso, y me parece que con simpatía de los señores senadores recomendé la transformación del Consejo actual de Emigración en un Centro más amplio de vida exterior como el Instituto Colonial Italiano. Y en los Congresos o Asambleas generales de las Sociedades Económicas de Amigos del País, celebrados en Santiago de Galicia (1909) y en Madrid (1911), he apoyado con éxito los trabajos necesarios para constituir, con apoyo del Estado o sin él, una Sociedad protectora de los españoles (emigrantes o no emigrantes según la ley de 1907) que viven fuera de España.

Del particular de la reforma postal hispano-americana ya se ha hecho algo importante y plausible en el curso de los tres últimos años y parece que pronto se dará un paso de satisfactorias consecuencias en punto a la rebaja de la tarifa postal en la correspondencia particular de España con América. En favor de estas reformas y en el sentido de que puedan cruzar el Atlántico las cartas españolas y las cartas americanas con el mismo sello

(1) Véase *Diario de Sesiones del Senado* de 7 de Diciembre de 1916.

que aquí y en América se usa para la correspondencia interior nacional, he hecho muchas gestiones, en nuestra Península y allende el Atlántico, desde 1910 a esta parte (1). Han surgido dificultades y aun oposición a un acuerdo en los Gobiernos de la Argentina, Paraguay, Uruguay y Chile. Todo lo contrario en Cuba, Méjico y Bolivia. Las iniciativas simpáticas han sido siempre de España, donde, como antes he indicado, en 1910 entraron, procedentes de la América latina, cerca de 370 mil cartas certificadas.

El valor de esta reforma es grande así para América como para España. Respecto de esta última baste decir que es de un interés capital, para los efectos del mantenimiento de la intimidad familiar y el vínculo nacional, la comunicación fácil y frecuente de los que viven en el extranjero, y sobre todo en América, con sus hogares de la Península.

En estos momentos el Gobierno norteamericano, que no ha logrado del de Buenos Aires una reforma como la que antes indico, trata de decretarla para la correspondencia que salga de los Estados Unidos en dirección al Sur América, sin pretender la reciprocidad por parte de los Gobiernos resistentes

(1) Véanse mis discursos parlamentarios de 1910 a 1914.

de ésta. Con Cuba y Méjico ya hace tiempo que existe este régimen de fácil trato. Y se explica muy bien que el Gobierno de Wáshington, atento a la política panamericana (que en estos últimos años ha tomado acentuación, con algunas diferencias, respecto de la época de Blaines), se esfuerce para que, con reciprocidad o sin ella, se generalice en toda la América Central y en la del Sur lo que ya es un hecho en las Antillas y en Méjico.

El dato no puede ser desatendido por el Gobierno español, tanto desde el punto de vista político, como del especialísimo económico y mercantil. Porque no es dable pasar por alto la ventaja extraordinaria que para la producción y el tráfico español en América proporciona la circunstancia del número considerable de jóvenes y hombres de alguna edad que se dedican, quizá alguna vez con exceso, al servicio de Bancos, fábricas y tiendas de la mayor parte de las poblaciones y aun los poblados de la tierra americana. Esto independientemente del interés general ya aludido de mantener, cuando menos, los vínculos nacionales y familiares por un frecuente y fácil trato postal

——

Seguramente el libro del señor Zárate abarca

otros particulares de gran importancia relacionados con otros temas que a primera vista no corresponden a un interés de momento, aunque afecten seriamente a las relaciones futuras de España y América. No procede tratar de estos temas en este prólogo, que quizá ya peque de extenso.

Para terminar, importa señalar dos hechos que contribuyen al doble carácter de oportunidad y urgencia de las principales recomendaciones que en su libro hace el ilustrado y simpático militar peruano.

Este asegura y demuestra que la actual guerra europea ha producido en los mercados americanos, provistos principalmente por la producción y el comercio europeos, un vacío de *mil millones*. Este vacío lo puede llenar la acción española solícita, inteligente y bien dirigida. Tanto más cuanto que es muy sabido que no pocos de los productos que en América se venden con etiquetas de Alemania, Francia e Inglaterra y aun Italia, son productos positivos de las fábricas y los centros españoles. Es frecuentísima la superposición de etiquetas extrañas. Se trata, pues, de aprovechar una gran oportunidad mediante una diligencia que corresponde no sólo al Gobierno español, sino que también a todos nuestros círculos productores y económicos.

El otro hecho que conviene mucho conocer y estudiar es el de la atención creciente que, aun bajo las preocupaciones de la guerra europea, van prestando en proporciones crecientes los Gobiernos, las Empresas, los publicistas y los comerciantes del Viejo Mundo a los mercados y las tierras transatlánticas. Todos aquellos países europeos no tienen, ni con mucho, con América las relaciones de todo género, históricas y presentes, que unen a España con las Repúblicas transatlánticas. La relación de éstas con Italia es mucho menor. Tampoco se trata de la gestión y los proyectos de Norteamérica respecto de la América latina. A lo que me refiero ahora especialmente es a la vieja Europa, donde se está generalizando de un modo singularísimo el cultivo y el estudio de la lengua española y de las condiciones políticas, literarias, *económicas* y *sociales* de allende el Atlántico.

Esto quiere decir que *todo el mundo* ya se fija de un modo singularísimo en lo que *ahora* pasa y lo que se *prepara* para un mañana más o menos próximo en América. Apenas se comprende que este reclamo punto menos que universal, esta verdadera *vox populi*, fortalecida por la persistencia de la corriente emigradora de España, no se escuche en la tierra que produjo los descubridores y

los organizadores de las sociedades hispano-americanas bajo las famosas *Leyes de Indias*, y a hombres de la altura del Marqués de la Sonora, primer ministro de Ultramar en el siglo XVIII.

Lícito me ha de ser terminar estas líneas con un aplauso al distinguido y afortunado autor del trabajo que sigue y con una expresión de gratitud al buen hispano-americano que en estos críticos momentos saluda y señala nuevos derroteros a la antigua y prestigiosa Madre Patria.

RAFAEL M. DE LABRA

31 Enero 1917.

DOS PALABRAS

La intensa obra de propaganda y acercamiento que efectúa el Centro de Cultura Hispano-Americana, presidido por el distinguido hombre público y gran patriota don Luis Palomo, es digna del aplauso y el agradecimiento el más obligado por parte de todos los que, como nosotros, han tenido ocasión de contribuir modestamente a ella.

Sin grandes ruidos y en forma de la más franca y efusiva confraternidad espiritual, se labora a diario y activamente, estudiándose en ambiente de libre debate y la más amplia libertad de opinión, aquellos problemas que se estiman de conocimiento necesario para el mejor logro de los patrióticos ideales que lleva trazados.

Todos los americanos que llegan a Madrid encuentran en este simpático Centro, la más cariñosa

hospitalidad, y en la culta persona de su caballeresco presidente, el afecto sincero de amigo y servidor entusiasta, solícito y bondadoso.

La presencia del ilustre don Rafael M. de Labra y casi todos los diplomáticos suramericanos acreditados ante la Corte, contribuye a imprimir a sus reuniones un sello de alta cultura, sumo interés y evidente prestigio.

Su órgano de publicidad, a disposición de los españoles y americanos que desean laborar en pro de la obra que se ha impuesto, se ve favorecido con la inserción de innumerables trabajos de indiscutible y palpitante actualidad, y es indudable que en todo lo que respecta a datos estadísticos, referencias oficiales del comercio hispano-americano y situación económica de estos países, es lo más interesante, preciso y detallado que se publica en España.

En el ambiente intenso de trabajo que desarrolla el Centro y las solicitudes y muy amables frases de aliento con que siempre nos honrara el incansable hombre público y amigo que le dirige, es donde hallamos siempre, los más poderosos estímulos que nos impulsaran a emprender este modesto trabajo.

No lleva otro propósito que aportar un grano

de arena más, a la obra del acercamiento espiritual y material entre España y América, que hoy y siempre juzgamos de urgente necesidad y positivo beneficio.

Abrigamos la fe más profunda en los futuros destinos de España, pensando en forma bien distinta a la de no pocos que, al llegar de América a sus playas en demanda de glorificación y fama, que una severa e imparcial apreciación de sus menguados talentos les niega, critican acerbamente sus costumbres e instituciones, acabando por afirmar que en la España de hoy, nada o muy poco tenemos que aprender y admirar.

Error profundo. Tal vez es España, más que ningún otro pueblo de Europa, donde puede apreciarse una saludable y marcada tendencia a un renovamiento mental y material intenso.

Hablan de esta sed a un mejoramiento y anhelo de modernización en todas las manifestaciones de su vida institucional y social; el impulso grande que de pocos años al presente ha llegado a adquirir la industria manufacturera y fabril, el mejoramiento que se observa en la producción agrícola, hoy en vías de incremento indiscutible, las orientaciones de su política exterior, la firmeza del régimen económico, el florecimiento que se observa en las ma-

nifestaciones del arte, las nuevas fórmulas que toma la vida social, modernizándose en el más delicado de los moldes, las saludables tendencias en la orientación de los métodos de enseñanza superior y técnica, el decrecimiento del analfabetismo en regiones en que acusaba proporciones exageradas, el pie brillante de su Ejército, la reconstitución de su gloriosa Marina, la solución del problema obrero planteado dentro de la consagración de fórmulas de la más amplia protección al proletariado y garantía sindicalista.

Y hay que tener en cuenta para valorar esta transformación, la difícil crisis que le tocara atravesar a España durante todo el curso del siglo XIX, invadida por el extranjero, aniquilada por una lucha lejana, desigual y sangrienta, convulsionada por dos terribles guerras civiles, destruídos los restos de su poderío colonial en contienda desastrosa, con las dos terceras partes de su territorio sin cultivo, una banca en ruinas y una industria en embrión, y al lado de todo esto; esa tendencia y característica profundamente conservadora de sus masas sociales, apegadas a fórmulas y direcciones espirituales netamente tradicionales e invariables, la influencia de sistemas políticos absurdos y anacrónicos, el burocratismo parlamentario y el caciquismo ins-

tituídos formas de régimen social más autocrático, el latifundio como organismo el más avanzado del sistema agrario y el analfabetismo causa determinante de la tiranía gubernamental.

Desgraciadamente, la transformación operada, es poco conocida fuera y muy en particular en América, donde no pocos continúan soñando con una España intransigente y estacionaria de pleno siglo XV o poco menos.

Conviene pues, darla a conocer mejor, haciendo ver el radical cambio operado, presentándola tal y como se ofrece en realidad, regenerada, transformada, sedienta de progreso, cultura y libertad.

Las naciones, como los individuos, necesitan para vincular, conocerse antes, a fin de desechar falsos prejuicios o errados conceptos que se forjan mutuamente sobre sus caracteres, tendencias y condiciones de vitalidad.

Pensar que una obra de acercamiento de verdad, puede fundarse únicamente en términos y puntos de vista puramente idealistas y por obra y gracia de un sentimentalismo más o menos romántico, es ingenuo e infantil en un siglo y dentro de un ambiente materialista y práctico por excelencia como el que rige la constitución de las sociedades modernas y las relaciones de vida de los pueblos.

LA GRAN GUERRA Y SUS PROYECCIONES EN LOS PAISES AMERICANOS

La guerra ha traído como consecuencia inmediata para los países americanos, crisis y malestar económicos bastante considerables, agudizados cada día más, por mil causales derivadas de aquélla, que han terminado por desequilibrar y producir grandes trastornos en el régimen económico de estas naciones, en forma más o menos sensible para cada una de ellas.

Países consumidores en gran escala, donde las industrias que no sean la ganadería, agricultura y minería, han progresado bien poco en razón de la ventaja que existe de importar de Europa todos los artículos que las necesidades y exigencias de la vida reclaman; la guerra rebajando las fuentes de recursos fiscales, encareciendo las subsistencias, ocultando el capital y acrecentando el crédito; les

han llevado a estado de penuria y enormes dificultades económicas.

Los mismos recursos que con el propósito de hacer menos intensas las proyecciones de esta crisis se han puesto en práctica, por la disminución de buena parte de los ingresos destinados a obras de fomento local, higiene y beneficencia, la medida más o menos radical adoptada de reducir la representación diplomática en el extranjero, la disminución brusca en los haberes de los funcionarios públicos y otras providencias tomadas; sin salvar la situación, sólo han tendido a atenuar temporalmente los efectos del desastre financiero, que exige remedio más radical.

Sería un error pensar, que las proyecciones de la guerra han causado idénticos estragos en los países afectados por ella. Así, mientras en Argentina, Brasil y el Perú se observa un mejoramiento paulatino, pero seguro, Chile, Ecuador y Bolivia, mercados importantes del comercio alemán de metales, cacao y *tagua*, continúan sufriendo considerablemente.

La supresión de las numerosas líneas de vapores alemanes que recorrían las costas de América ofreciendo grandes ventajas para el transporte de mercancías y tráfico de pasajeros, la completa exclu-

sión de Alemania de los mercados americanos en que el capital de este país, compraba en proporción inmensa y vendía infinidad de productos químicos y medicinales, objetos de arte, telas, cerámica, maquinarias, etc., a precios que hacían imposible la competencia de similares, la clausura de los mercados de armas de guerra y caza, pólvoras y explosivos procedentes de Bélgica, la absoluta carencia de muchos artículos de lujo, sedería, bordados, artículos en cuero, perfumería, productos alimenticios, vinos que se compraban en Italia y Francia, y que hoy no se reciben, la disminución creciente que se observa en la importación de algunos productos de los Estados Unidos; son causales que explican la crisis a que nos venimos refiriendo.

Para poder apreciar la influencia de la guerra en el desequilibrio económico de los países suramericanos, basta pensar que sólo el bloqueo del comercio alemán, que compraba el 70 por 100 de los metales de antimonio y estaño en Bolivia, e igual proporción de la *tagua* y el cacao en el Ecuador, ha traído como consecuencia una baja en los rendimientos aduaneros de estos países por más del 45 por 100 del producto de recaudación normal.

Ahora bien; es indudable que lo que respecta al comercio español, la terminación del conflicto, le-

jos de mejorar su situación está llamado a ocasionarle grandes perjuicios si se tiene en cuenta que, los países aliados acabarán por celebrar con la paz estrechas ligas aduaneras tendentes a *boycotear* de sus mercados, mediante recargadas tarifas prohibitivas, los productos neutrales que hoy reciben; lo que traerá por resultado la paulatina expulsión del comercio español de los mercados de Europa, donde vende el 80 por 100 de sus productos, y la necesidad imperiosa de ir a la conquista de otros.

Así las cosas, conviene prepararse y preparar al país para la próxima guerra comercial, mucho más peligrosa y terrible que la que actualmente se libra y frente a la cual, no caben situaciones de neutralismo o abstención posibles.

EL PROBLEMA DEL TRAFICO MARITIMO MUNDIAL

LA CRISIS DEL TRANSPORTE DE MAR

Capacidad y potencialidad de las líneas de navegación que hacen el comercio de América. El encarecimiento de los fletes. Cifras interesantes.

Antes de emprender el estudio de la posible invasión de los mercados de América por productos de la industria española susceptibles de encontrar favorable acogida, conviene tratar con el mayor detalle un punto sumamente interesante: el de la crisis del transporte por mar y las grandiosas proyecciones que ofrece el desarrollo de la marina mercante de los Estados Unidos actualmente en construcción.

Hasta antes de la guerra—año de 1913—el comercio entre Europa y América se encontraba asegurado en las costas del Pacífico por las siguientes Compañías:

1.º «The Pacific Steam Navigation Company», dedicada al comercio de cabotaje entre los puertos

de la costa de Magallanes a Panamá, y que durante los últimos tiempos había construído un crecido número de transatlánticos que, pasando por el Canal, hacían el recorrido hasta Glasgow y Liverpool.

Los vapores ingleses se distinguían por la rapidez de recorrido y comodidades para la carga.

Contaba alderredor de 250 barcos, de tonelaje fluctuante entre 12.000 los más modernos y 3.000 los más antiguos.

2.º La Compañía de vapores alemanes «Kosmos», cuyos barcos, superiores a los ingleses en porte y comodidades, habían realmente monopolizado *el comercio de cabotaje*.

Sumaban más de 300; de ellos, el 40 por 100 se encuentran internados en puertos americanos.

Estos vapores hacían el recorrido al Atlántico por Magallanes y se encontraban en conexión por Panamá, con los innumerables barcos alemanes de distintas Compañías procedentes de Hamburgo.

3.º Línea chilena, de más de 60 transportes para carga y pasaje.

4.º Compañía peruana, de muy reciente creación, compuesta de modernísimos vapores.

A estas líneas, que podíamos llamar de itinerarios permanentes y regulares, hay que agregar los barcos japoneses de la «Toyo Kaisen Schima» y

otros noruegos, italianos y franceses más una infinidad de veleros holandeses y dinamarqueses.

En el Atlántico, junto con los vapores de la «Kosmos», efectuaban el transporte de mercancías, los barcos de la línea española «Trasatlántica» y algunas Compañías italianas y francesas.

Ahora bien; todos los hermosos vapores de la «Kosmos» se encuentran paralizados, y de las Compañías inglesas, francesas e italianas, sólo navegan el 30 por 100, pudiendo decirse en realidad que el comercio entre los países de América y Europa se efectúa apenas, con los pocos barcos chilenos y peruanos que recorren este litoral y los españoles e ingleses que hacen Panamá-Cádiz, Buenos Aires-Barcelona.

Cuanto a la multitud de veleros que surcaban esos mares, la mayor parte se han retirado del tráfico, debido al pánico originado por la campaña submarina.

Esta enorme disminución de los medios de transporte ha ocasionado un encarecimiento de fletes tal, que origina de hecho la paralización de buen número de exportaciones.

El seguro marítimo sobre riesgos de mar ha contribuído a agravar el problema, con este, el aumento de precio que acusa el carbón y el retiro del 40

por 100 de los barcos ingleses del Atlántico, destinados al acarreo de municiones y materiales de guerra entre los Estados Unidos y Europa.

Da la medida más gráfica de este encarecimiento de fletes las siguientes cifras:

En 1914 se pagaba por tonelada de azúcar del Perú a los puertos chilenos, 13 chelines; hoy se paga ¡180!

De 90 chelines, precio de la tonelada de algodón entre los puertos de Ecuador y Colombia a Inglaterra, al presente se cobra ¡460!

Westminster Gazette correspondiente a Mayo del presente año, cita estos dos casos que copiamos literalmente:

«Han llegado a Bristol, dice, dos cargamentos de maíz procedentes de Buenos Aires. El importe de la factura del primero se elevó a 1.731.856 francos; el valor del maíz sólo era de 470.554; por consiguiente, el flete importó ¡1.261.128!

La factura del segundo cargamento costó un millón 501.400 francos; el maíz, 429.100; por consiguiente, el flete, ¡1.072.300!»

El comercio de importaciones nos dice otro tanto.

El aumento del precio en los fletes ha llegado a elevarse a escala tan elevada que, en realidad, ofrecen todas las características de *tarifas prohibitivas*.

Y esto no sólo para los artículos que se traían de Europa, sino para muchos de los productos procedentes de los Estados Unidos, que, como materiales de construcción, maquinaria, conservas alimenticias y papel para periódicos, casi no se exportan.

La razón de este encarecimiento no hay que objetarla sólo, a la paralización del tráfico de las líneas alemanas y disminución que se observa en el número de los barcos ingleses y franceses, y sí a los peligros de la campaña submarina de las flotas de los Imperios centrales, que han terminado por alejar de las costas de América a la innúmera cantidad de buques de vela griegos, holandeses y noruegos, que hoy no se atreven a surcar el Atlántico.

Se calcula que no menos de un 40 por 100 de ellos han suspendido sus viajes, con gran perjuicio al comercio de exportación e importación de América, muy en particular el de metales y nitrato de potasa.

Expuestas así las cosas, veamos lo que nos dice un sencillo cálculo en las estadísticas de navegación durante los dos primeros años de la guerra.

Los barcos alemanes conducían el 30 por 100 de las mercancías de tráfico.

La disminución que se observa en el número de

transportes ingleses y franceses, puede estimarse como la correspondiente a un 20 por 100 de la capacidad de transporte.

Los veleros acarreaban el 15 por 100.

De donde se deduce que, al presente, todas las causas que explican y determinan la carencia de los medios de transporte, representan un volumen de acarreo del 55 por 100, rebajado de la capacidad normal de tráfico.

Esta crisis, sin puntos de mejoramiento, ha originado:

1.º La carencia de muchos artículos de procedencia extranjera en los mercados americanos, y el que los pocos existentes adquieran precios fabulosos.

2.º La quiebra de varias Empresas dedicadas al comercio de exportación de Europa.

3.º Las utilidades asombrosas realizadas por las pocas Compañías existentes, que han llegado a repartir pingües dividendos entre sus accionistas, monopolizando el tráfico e imponiendo sus tarifas.

4.º La enorme disminución de las entradas aduaneras.

Claro—y ello salta a la vista—que esta crisis hubiera sido menos intensa si se hubiera realizado conjuntamente con la disminución de tráfico,

desaparición de las Compañías alemanas y retiro de los barcos ingleses y buques de vela, un acrecentamiento de construcciones navales, por parte de las Compañías que efectuaban grandes utilidades o los países neutrales interesados en el desarrollo de su comercio, desgraciadamente, esto no ha sucedido.

Las Compañías beneficiadas se han contentado con repartir fuertes dividendos, sin aumentar el número de sus unidades de transporte en la más pequeña proporción.

Ahora bien; tampoco, y durante el tiempo transcurrido entre la ruptura de hostilidades y el presente, se nota actividad progresiva en las construcciones navales y sí, contrariamente, una mayor reducción.

El siguiente cuadro, tomado por «*The Herald*» de Glasgow lo demuestra:

NACIONES	1914 Número de buques	1914 Tonelaje	1915 Número de buques	1915 Tonelaje
Inglaterra y colonias	1.088	1.034.833	481	417.354
Escocia	554	508.945	207	232.501
Irlanda	23	146.370	12	31.408
Estados Unidos	156	270.962	127	270.124
Austria	28	78.457	»	»
Bélgica	16	10.594	»	»
China	68	16.664	50	28.072
Dinamarca	39	33.300	40	57.361
Francia	98	196.540	32	41.438
Alemania	184	505.719	46	179.804
Italia	54	41.792	4	20.320
Japón	164	136.309	137	92.213
Países Bajos	674	279.841	390	217.554
Noruega	97	70.480	110	86.430
Rusia	14	33.976	13	540
España	9	21.197	7	14.306
TOTAL	3.266	3.495.979	1.656	1.679.425

Examinando detalladamente el cuadro anterior, se llega a las siguientes conclusiones:

1.ª Que mientras en 1914 se echaban al agua 3.266 barcos, con un desplazamiento de 3.495.979 toneladas, en 1915 apenas se construye 1.679.425, o sea, comparativamente, 1.610 barcos menos, con un menor tonelaje de 1.805.180 a favor de 1914.

2.ª Que esta diferencia representa el 50 por 100

de lo construído en 1915 contra el año anterior.

3.ª Que España construía en los dos años reunidos, cien veces menos que los países más lejanamente interesados en el comercio de América; la China, por ejemplo.

4.ª Que si bien es cierto que el cuadro señala un aumento en las construcciones de las marinas mercantes sueca y holandesa en 1915 sobre 1914, este aumento no tiene ninguna importancia por lo que se refiere al comercio de América, puesto que la parte mayor de los barcos botados al agua, se han dedicado al transporte de mercancías entre estos países y Alemania o Inglaterra.

5.ª Al inferior número de barcos construídos en 1915, hay que agregar los hundidos por los submarinos alemanes y austriacos durante los dos años de guerra.

6.ª Que en lo que se refiere a España hay que calcular que se eleva a 75.000 el tonelaje perdido por esta causa, debiendo a su vez, y en lo que respecta al tráfico comercial con las naciones americanas, tenerse en cuenta el buen número de barcos vendidos.

LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA FRENTE AL PROBLEMA DEL TRANSPORTE DE MAR

LA MARINA MERCANTE DE LOS ESTADOS UNIDOS ADQUIERE UN GRAN DESARROLLO

La conquista y monopolio del tráfico marítimo en poder de los americanos del Norte.—Lo que este monopolio significa para el desarrollo del comercio español.

Cuando a raíz de la apertura del Canal de Panamá, insinuaban los grandes diarios de Nueva York la importancia que significaría para los Estados Unidos, la construcción de una numerosa flota mercante; un célebre parlamentario norteamericano, notable por sus campañas oratorias en las Cámaras de la República, se expresaba en esta forma ante sus electores:

«Los Estados Unidos no tienen, por ahora, urgencia alguna en construir una numerosa flota mercante.

»Mejoremos las condiciones de producción industrial, coloquemos los artículos de exportación en condiciones que puedan vencer cualquier competencia, y ya entonces todas las flotas del mundo

se encargarán de venir a nuestros puertos por ellos.»

Un año más tarde, en pleno conflicto europeo, la disminución del tráfico de mar, la subida inmoderada de fletes y seguros de navegación, la dificultad con que tropezaban las mismas fábricas americanas de material de guerra en transportar del Perú y Bolivia las grandes cantidades de metales necesarios para sus trabajos; hicieron ver claramente que si las palabras del parlamentario americano eran del todo aceptables dentro de un período de completa tranquilidad internacional, la guerra había ocasionado crisis tan brusca en la navegación, que todo hacía ver, la conveniencia de una gran flota capaz de reemplazar el vacío dejado en el transporte.

Los hechos han venido a confirmar que esta necesidad sentida en todos los círculos económicos y políticos de los Estados Unidos ha llegado a convertirse en plena realidad.

Las últimas estadísticas de las oficinas de Comercio y Navegación americanas, demuestran que en el transcurso de menos de un año, o sea desde Julio de 1915 a Abril de 1916, han sido echados al agua y se encuentran en obra en los astilleros oficiales y privados de los Estados Unidos, la enorme cantidad de ¡590 *barcos!*, con una capacidad de

¡2.729.367 *toneladas!*, o sea una cifra cuatro veces mayor que el total de la marina mercante española.

Si se agregan a estas cantidades, las correspondientes a las nuevas construcciones previstas después de esta fecha, se puede asegurar que al final del año de 1916 los Estados Unidos habrán construído, en el espacio de veinte meses, más de 600 barcos, con ¡4.000.000 de toneladas!

El siguiente cuadro interesantísimo da una idea clara del acrecentamiento progresivo observado en estas construcciones:

MESES	Barcos en construcción	Tonelaje
Julio 1915	76	310.089
Diciembre 1915..	202	761.511
Febrero 1916	230	901.371
Marzo 1916	244	945.789
Abril 1916	360	1.967.858

La mayor parte de los barcos construídos son de una capacidad que fluctúa entre 6.000 a 7.000 toneladas, siendo 3.000 el desplazamiento de los más pequeños.

En cuanto a los tipos se distribuyen así:

Barcos mixtos para pasaje y carga	30 %
Barcos de carga	40 %
Barcos petroleros	25 %
Barcos acarreo minerales y carbón	5 %

El tanto por ciento elevado que se observa en el tipo de barcos destinados al acarreo del petróleo, se explica teniendo en cuenta, las grandes negociaciones de explotación que actualmente poseen los americanos en Méjico y la costa Norte del Perú.

No hay que creer que las interrupciones que se presenten en el tráfico por Panamá, impidan que estos barcos, una vez construídos, surquen inmediatamente los mares del Sur del Pacífico, pues que casi el 30 por 100 de ellos, han sido botados al agua en los astilleros de San Francisco, lo que prueba el interés, y muy grande, que existe en que entren al servicio inmediatamente.

Luego, y dentro de un plazo más o menos corto, más de 600 magníficos barcos modernos y dotados de todos los adelantos impuestos por la construcción naval, se encontrarán dispuestos a efectuar el servicio de acarreo de mercancías y tráfico de pasajeros en las costas de las dos Américas, monopolizando de hecho la travesía de estos mares.

A este inmenso incremento de la flota mercante de los Estados Unidos hay que atribuir las diversas conclusiones aprobadas en el último Congreso de financistas reunido en Buenos Aires bajo la presidencia del ministro de Hacienda americano, re-

unión en la que mereciera particular atención, las obras de saneamiento de algunos puertos de la costa del Pacífico, varias de las cuales, como las de Guayaquil, realizan Empresas norteamericanas.

Se debe también a este incremento de la marina mercante yanqui, los diversos acuerdos adoptados en lo que respecta a tarifas aduaneras, facilidades de anclaje en los puertos y otros asuntos relacionados con establecimientos de factorías navales y derechos de faro.

Somos de sentir que este inmenso y rapidísimo incremento de la marina mercante americana no significa, como pudiera creerse, un peligro al desarrollo y radio de acción del comercio español en América, pues que en lo que respecta al tráfico en las costas del sur del Pacífico, la presencia de nuevas Compañías de navegación aunadas a las peruanas y chilenas existentes, producirán a la larga un mejoramiento en las tarifas de acarreo de mercancías y pasaje, ya que desaparecerá el monopolio que hoy realizan por la concurrencia de nuevos elementos de transporte.

Por otra parte, las corrientes comerciales de España y los Estados Unidos son enteramente diferentes y ofrecen campos de explotación distintos una de otra.

El desarrollo industrial de España y los artículos o productos susceptibles de colocación en los mercados de América son completamente diferentes a los procedentes de América del Norte.

Los Estados Unidos tienen un mercado especial en material de construcción, maquinaria, productos químicos, drogas, herramientas de labranza, etcétera; España, en el de bordados, perfumería, vinos, telas, conservas y otros.

LA CRISIS DEL COMERCIO DE EXPORTACIÓN EUROPEA EN AMÉRICA

LO QUE VENDIAN ALEMANIA Y BELGICA

Decrecimiento de las exportaciones de Francia, Inglaterra e Italia. España cuenta con un vacío de mil millones de francos en el comercio de importación de América, originado por la guerra. Cifras y datos interesantes. Cómo debe hacerse la propaganda del comercio español.

Alemania exportaba para América, en 1913, casi *un millar de millones de marcos* en telas, bordados, tapices, maquinaria, drogas, tinturas, perfumes, juguetería, etc.

Bélgica enviaba a su vez telas, bordados, tapices, armas de caza, instrumentos de óptica, etc., por 300 millones.

Al presente ambas naciones no remiten un botón.

Es decir, que sólo Alemania y Bélgica colocaban en América, artículos y productos *capaces de exportarse de España*—deduciendo los que ésta no puede vender—, por más de 500 millones de marcos.

De su parte, el comercio de Francia, Inglaterra e

Italia ha disminuído en un 35 por 100, como lo manifiestan los decrecimientos que se observan en las entradas de las Aduanas americanas, las que hasta el presente apenas han experimentado ligera mejoría.

Sólo en Francia han liquidado sus negocios 20 casas fabricantes de telas.

Se explica así fácilmente, que muchos objetos de lujo procedentes de Bélgica y Alemania hayan adquirido precios fabulosos, cuando no desaparecido de esos mercados.

Veamos lo que en realidad les compraban antes de la guerra, sólo en artículos capaces de exportarse de España, algunas naciones suramericanas:

Argentina.....	140.000.000	francos.
Brasil.....	100.000.000	»
Méjico.....	100.000.000	»
Chile.....	40.000.000	»
Perú.....	22.000.000	»
Bolivia.....	7.000.000	»
Colombia.....	8.000.000	»
Venezuela.....	3.000.000	»
Ecuador.....	2.000.000	»
Paraguay y Uruguay ..	3.000.000	»
Total.....	425.000.000	»

Agréguese a esta cifra, una igual que representa el decrecimiento observado en la compra de los productos similares de Francia, Inglaterra, Italia y otros países en lucha, el menor monto de la expor-

tación americana y el incremento en la demanda ocasionada por la disminución del envío, y tendremos que convenir, que España tiene hoy en América, para la colocación de sus productos, el inmenso y colosal vacío dejado por la ausencia en esos mercados de ¡UN MILLAR DE MILLONES DE FRANCOS!

Pero no es ello todo. Sólo en artículos militares los Estados suramericanos invirtieron en 1912 nada menos que más de 100 millones de francos.

Se dirá a este particular, que la industria de armas española es incapaz de equipararse con las de Francia y Alemania; pero hay que tener en cuenta, que no se trata solamente de material de artillería y fusiles; sino que en la anterior cifra se encuentran incluídas las cantidades destinadas a la adquisición de multitud de productos que pueden venderse en España, como son en grandes líneas:

Telas para vestuario—las de Béjar son inmejorables—, calzado—en Mahón lo hay de superior calidad—, espadas para oficiales—las de Toledo, superiores y más económicas que las francesas—, bordados para la confección de uniformes—tenemos propuestas de fábricas de Madrid mucho más ventajosas que las que aceptamos de continuo—, pólvoras para carga de proyectiles de artillería—la

trilita, y lo demostramos en un largo informe a nuestro Gobierno, es el explosivo más poderoso y seguro en actual uso—.

Para darse cuenta de la importancia de este mercado, hay que considerar que todas las prendas de vestuario y equipo que se confeccionan en América para la oficialidad y tropa, lo son sobre la base de artículos que se compran en Europa en grandes cantidades.

La carencia de algunas es tan grande, que da la medida de ello el hecho de haberse tenido que adquirir uniformes confeccionados y calzado para la tropa en el Japón.

Tal es, a grandes rasgos, el cuadro que hemos logrado confeccionar mediante asiduo trabajo, bastante lectura y labor de examen analítico muy minucioso.

Queda probado matemáticamente, mediante el acopio de numerosas estadísticas rigurosamente tomadas, que España dispone de un enorme vacío de más de MIL MILLONES DE FRANCOS en los mercados de América.

Esta es, como se demuestra, la verdadera cifra, ocasionada por las causales que detalladamente venimos examinando.

El peligro de la invasión comercial de los Estados

Unidos no existe por ahora, dentro del campo de previsión más elemental.

Los Estados Unidos sólo se preocupan de fabricar armas y explosivos, que les producen una utilidad más evidente que la de llenar los mercados de América de telas y maquinarias.

Las mismas fábricas que antes de la guerra remitían grandes cantidades de mercancías, han liquidado sus negocios, invirtiendo sus utilidades en acciones en las empresas dedicadas a producir material de guerra. Pero aun suponiendo próxima esta invasión, no reviste gran peligro en lo que respecta al mercado español.

En efecto, los Estados Unidos y España disponen en América de campos de explotación distintos, como lo dijéramos anteriormente.

La lucha será entre los Estados Unidos y los grandes países exportadores de productos similares, como son Inglaterra, Francia y Alemania, en el mercado de maquinaria, productos químicos, herramientas, drogas, materiales de construcción, etc., y no con los artículos españoles, conservas, vinos, bordados, artículos de lujo, pasamanería, etc., que los Estados Unidos son los primeros en adquirir.

El campo de penetración se encuentra, por consiguiente, vacío; sólo falta ocuparlo.

La labor de propaganda no hay que hacerla aquí. Mucho, muchísimo se ha hablado en Ateneos y Universidades, sin que, pese a ello, se haya conseguido colocar un solo botón de fabricación española en América.

Por este sistema no se avanzará absolutamente una línea.

Con toda la tinta y energías consumidas por escritores y oradores en periódicos y centros en pro de un hispano-americanismo de mera teoría, habría lo suficiente para haber comprado un barco y haberlo enviado con muestras de productos a Ultramar.

Cuando se asiste a la interminable serie de conferencias que a diario nos obsequian hombres más o menos bien intencionados sobre la necesidad de emprender el acercamiento intelectual y material de los pueblos de la gran raza, la impresión que se recoge de todos los que concurren es la misma.

—Efectivamente—dicen los unos—, hay que hacerlo así.

—Qué duda cabe—repiten otros—que es el acercamiento un problema de salvación para España y América.

—Yo siempre pensé de la misma manera—añade el resto.

Veinte minutos después, nadie se ocupa del asunto.

Esta es la realidad. Decir o asegurar lo contrario es equivocarse, no conocer la psicología de nuestra raza, lo ineficaz del sistema, lo estéril del procedimiento.

De los proyectos y observaciones que hiciéramos públicos en la conferencia que dimos en el Ateneo de Madrid a nuestra llegada de América, nada, absolutamente nada logramos conseguir prácticamente.

En cambio, un mes después enviábamos extraoficialmente a nuestro Gobierno, propuestas de venta de más de treinta artículos militares que adquiríamos mediante un largo y pesado trabajo; y hoy sabemos que están próximas a encargarse a Toledo, un lote de espadas para oficiales; a Mahón, una buena cantidad de calzado, y a distintas fábricas de Madrid, sendos pedidos de guantes y bordados.

Y hay que tener en cuenta que tan admirable éxito se ha conseguido sin auxilio material o moral de ningún género, luchando con mil dificultades, completamente solos en la Corte, llevados únicamente por un intenso afecto a esta buena y grande patria.

Si el esfuerzo de una voluntad aislada, privada

de todo género de medios, logra este resultado, ¿qué sería susceptible de alcanzar la acción común, sabia y patrióticamente encaminada, apoyada por poderosos elementos y con fuerzas suficientes para dejar sentir su voluntad, salvar obstáculos y quebrar la natural desentendencia y apatía de nuestra raza?

EL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE AMÉRICA Y ESPAÑA

A). EL COMERCIO ESPAÑOL VISTO TRAS EL PRISMA DE LA EXPORTACION A LOS PAISES AMERICANOS

Productos de la industria española que ingresan a los mercados americanos como procedentes de otros países.—Necesidad de destruir el error. El mercado de los aceites, artículos de lujo y conservas alimenticias. Estadísticas curiosas.

España ocupa el último lugar entre los países europeos, en orden a la importancia de sus relaciones comerciales con América.

Sin embargo, esta situación sólo es aparente. En realidad, la exportación española es mayor, como vamos a demostrarlo.

La mayor parte de los aceites que se consumen en Buenos Aires, Santiago y Lima con etiquetas italianas de Génova, son de procedencia española.

De los 30.000.000 de pesetas a que sube el monto de lo exportado por España en 1913, es indudable que casi el total se vendió en esas plazas como artículo italiano.

Lo mismo sucede con muchos vinos, sidras y alcoholes, conservas alimenticias y carnes embutidas que se expenden con etiquetas francesas.

Cuanto a artículos de lujo y fantasía, como son: abanicos, bordados, tapices, mantillas, cuchillería y otros, también aparecen como exportados de París.

En materia de la industria del calzado de lujo, que adquiere en España gran importancia, botas para damas trabajadas en Madrid y Bilbao, se venden con marcas de Viena.

Estamos seguros que las damas americanas se sentirían sorprendidas al saber que el tal calzado nada tiene de vienés y sí, todo de madrileño.

Párrafo especial merece el mercado de armas blancas, cuchillería, armas de caza, que fabrican Eibar y Toledo.

Estos artículos de calidad superior y que al presente no se consiguen en los mercados de América por haberse cerrado la exportación de Bélgica y Francia, hallarían inmediato acomodo. Hoy se compran armas de procedencia española con marcas francesas y americanas, construídos en Guernica.

Desde los comienzos de la guerra, prohibieron los países en lucha la salida de armas de guerra, pólvoras y explosivos, pólvoras de caza y dinamitas,

que se enviaban de Bélgica, llegando a adquirir lo poco existente, precios a la verdad fabulosos.

Escopetas de Saint Etienne y Namur, que antes se vendían por 500 francos, no se consiguen hoy por 2.000.

Las pólvoras y dinamitas de Glasgow tampoco se importan sino en cantidades muy reducidas. Las fábricas de Granada y Murcia podrían colocar las que elaboran en las mejores condiciones.

Las dinamitas americanas de Pensilvania y Detriot tienen poca aceptación en la industria minera del Perú y Bolivia, debido a la circunstancia de ser muy higroscópicas, perdiendo al poco tiempo su potencialidad inicial.

Sólo estos dos países compraron en 1913, 50 millones de francos; de éstos, no más de cinco millones en los Estados Unidos, y ello únicamente para las Empresas americanas del Cerro de Pasco.

En lo que se refiere a sables, espadas, floretes; casi toda la existencia de estos artículos ha desaparecido, puesto que las fábricas que los enviaban a América se encuentran en su mayor parte clausuradas.

El precio, por consiguiente, ha subido en forma considerable. Así se explica, que un sable para oficial de Caballería, que antes de la guerra se com-

praba en Lima por 50 francos, hoy no se consiga por 300.

La espada más costosa de Toledo importa 50 pesetas.

Se ve por este ligero resumen, que pasan de una veintena los artículos de procedencia española que gozan de gran aceptación en los mercados americanos, donde se venden por italianos y franceses, y si se agrega a ello, muchísimos otros que no se exportan en la actualidad, más una buena cantidad que podrían colocarse sin temor a competencia alguna; es indiscutible que la realización de cualquier proyecto de carácter práctico que tienda a ver la forma de darles cabida se impone necesariamente.

B). LO QUE ES EN REALIDAD EL COMERCIO DE ESPAÑA EN AMERICA

Lo que vende España con relación al comercio de otros países.—Cifras y datos interesantes. Los productos españoles impotentes para luchar con la concurrencia extranjera. — Estadísticas interesantes.

Sobre un total de 1.200.000.000 de pesetas a que ascendía en 1913 el comercio de exportación de España, sólo 190.000.000 corresponden a los países de América, o sea apenas el 17 por 100.

En los últimos años, esta cantidad en vez de aumentar disminuye sensiblemente en algunos países—los del Sur del Pacífico sobre todo—y permanece estacionaria en los demás, con excepción de Argentina; como consecuencia principal del incremento que han tomado las exportaciones a los países beligerantes.

Esta tendencia a un aumento progresivo en las cifras que señalan el comercio de exportación de España a Europa, contra el de exportación para

América, subsiste siempre, con tendencias cada día mayores, a un sensible aumento.

Estudiemos algunas cifras del comercio entre España y América.

En 1913 enviaba España a los países de Ultramar las cantidades que se determinan en el cuadro adjunto, con el tanto por ciento comparativamente a la exportación de los demás países:

PAÍSES	Total del comercio de importación	Comercio español de exportación	Tanto por ciento
Argentina ..	1.200.000.000	70.000.000	3,2 %
Cuba	718.000.000	68.000.000	9,4 %
Méjico.....	590.000.000	22.000.000	3,8 %
Uruguay....	263.000.000	10.000.000	3.8 %
Chile	718.000.000	6.000.000	0,9 %
Brasil	1.000.000.000	5.000.000	0,5 %
Perú	230.000.000	3.000.000	0,3 %
Colombia ..	160.000.000	2.000.000	1,2 %
Paraguay ..	28.000.000	1.600.000	5,6 %
Bolivia	136.000.000	1.100.000	0,2 %
Ecuador ..	58.000.000	1.000.000	2,4 %
Venezuela ..	200.000.000	1.000.000	0,5 %
Total	5.301.000.000	190.700.000	

Promedio de exportación global: 2,6 %

La guerra ha venido a demostrar el profundo error y falta de previsión, al orientar el comercio de España sólo bajo el punto de vista de las necesidades de los mercados europeos, y no se requiere

grandes condiciones de imaginación para comprender que, *ficticio* y *anormal* el desarrollo que hoy acusan las cifras del comercio de exportación de España, debido a causas extrañas originadas por la guerra, terminado el conflicto, volverá a girar entre sus reducidos centros de influencia.

He aquí el detalle del comercio de cada uno de los países americanos:

IMPORTACIÓN

Importación total	5.215.000.000	marcos.
De Inglaterra	1.302.000.000	»
» Estados Unidos	1.277.600.000	»
» Alemania.....	872.760.000	»
» Francia	431.700.000	»

EXPORTACIÓN

Exportación total	6.595.000.000	marcos.
A Estados Unidos	2.111.300.000	»
» Inglaterra	1.301.000.000	»
» Alemania	785.400.000	»
» Francia	512.400.000	»

ARGENTINA

Importación en 1913	1.686.000.000	marcos.
De Inglaterra	523.600.000	»
» Alemania.....	285.200.000	»
» Estados Unidos	248.000.000	»
» Italia	139.200.000	»
» Francia	112.400.000	»
» Bélgica	88.000.000	»
» España	70.000.000	»

El resto, de otros países.

Exportación en 1912	1.922.000.000	marcos.
A Inglaterra	486.000.000	»
» Alemania	236.000.000	»
» Bélgica	148.000.000	»
» Francia	144.000.000	»
» Estados Unidos	130.000.000	»
El resto, a otros países.		

BRASIL

Importación en 1912	1.293.600.000	marcos.
De Inglaterra	326.000.000	»
» Alemania.....	222.600.000	»
» Estados Unidos	201.600.000	»
» Francia	117.600.000	»
» Argentina	96.600.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1912	1.523.760.000	marcos.
A Estados Unidos	596.400.000	»
» Alemania	218.400.000	»
» Inglaterra	180.600.000	»
» Francia	149.000.000	»
» Holanda	96.600.000	»
El resto, a otros países.		

CHILE

Importación en 1912	503.000.000	marcos.
De Alemania.....	139.000.000	»
» Inglaterra	163.000.000	»
» Estados Unidos	70.500.000	»
» Francia	30.600.000	»
» Argentina	17.200.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1912	587.600.000	marcos.
A Inglaterra	231.000.000	»
» Alemania	117.600.000	»
» Estados Unidos	103.000.000	»
» Francia	32.000.000	»
» Bélgica	19.300.000	»
El resto, a otros países.		

PERÚ

Importación en 1913	122.000.000	marcos.
De Estados Unidos	35.000.000	»
» Inglaterra	32.000.000	»
» Alemania.....	22.000.000	»
» Bélgica	8.000.000	»
» Francia	5.600.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1913	183.000.000	marcos.
A Inglaterra	68.000.000	»
» Estados Unidos	60.000.000	»
» Chile	24.800.000	»
» Alemania	12.200.000	»
» Francia	7.000.000	»
» Bélgica	5.000.000	»
El resto, a otros países.		

BOLIVIA

Importación en 1912	81.000.000	marcos.
De Alemania.....	27.000.000	»
» Inglaterra	14.800.000	»
» Estados Unidos	7.600.000	»
» Chile	6.500.000	»
» Perú	6.200.000	»
» Argentina	5.000.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1912	147.600.000	marcos.
A Inglaterra	110.000.000	»
» Alemania	18.300.000	»
» Francia	9.000.000	»
» Bélgica	5.800.000	»
» Estados Unidos	1.100.000	»
El resto, a otros países.		

URUGUAY

Importación en 1911	195.700.000	marcos.
De Inglaterra	52.900.000	»
» Alemania.....	33.200.000	»
» Estados Unidos	24.000.000	»
» Argentina	17.600.000	»
» Francia	16.800.000	»
» Italia	14.000.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1912	270.000.000	marcos.
A Francia	33.600.000	»
» Alemania	30.400.000	»
» Argentina	28.000.000	»
» Inglaterra	25.200.000	»
» Bélgica	20.400.000	»
» Brasil	14.800.000	»
» Estados Unidos	10.400.000	»
» Italia	5.200.000	»
El resto, a otros países.		

PARAGUAY

Importación en 1911	26.500.000	marcos.
De Inglaterra	7.600.000	»
» Alemania.....	7.500.000	»
» Argentina	3.200.000	»
» Francia	1.800.000	»
» España	1.700.000	»
» Estados Unidos	1.600.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1911	19.700.000	marcos.
A Argentina	11.300.000	»
» Alemania	4.200.000	»
» Uruguay	3.000.000	»
» España	630.000	»
» Francia	189.000	»
El resto, a otros países.		

ECUADOR

Importación en 1911	48.300.000	marcos.
De Inglaterra	11.800.000	»
» Estados Unidos	10.900.000	»
» Alemania.....	10.100.000	»
» Australia	4.100.000	»
» Francia	3.000.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1911	53.300.000	marcos.
A Francia	18.900.000	»
» Estados Unidos	13.400.000	»
» Alemania	9.200.000	»
» Inglaterra	4.200.000	»
» Chile	2.200.000	»
El resto, a otros países.		

COLOMBIA

Importación en 1912	100.000.000	marcos.
De Inglaterra	33.000.000	»
» Estados Unidos	30.000.000	»
» Alemania.....	17.600.000	»
» Francia	8.400.000	»
» Italia	2.500.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1912	135.000.000	marcos.
A Estados Unidos	66.400.000	»
» Inglaterra	19.000.000	»
» Alemania	8.400.000	»
» Francia	2.500.000	»
El resto, a otros países.		

VENEZUELA

Importación en 1913	74.700.000	marcos.
De Estados Unidos	28.700.000	»
» Inglaterra	17.700.000	»
» Alemania.....	10.700.000	»
» Holanda	6.600.000	»
» Francia	4.500.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1913	122.200.000	marcos.
A Francia	41.400.000	»
» Estados Unidos	35.000.000	»
» Alemania	23.000.000	»
» Inglaterra	9.400.000	»
» Holanda	3.000.000	»
El resto, a otros países.		

PANAMÁ

Importación en 1912	40.000.000	marcos.
De Estados Unidos	23.000.000	»
» Inglaterra	10.000.000	»
» Alemania.....	4.000.000	»
» Francia	2.800.000	»
» España	220.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1913	8.400.000	marcos.
A Estados Unidos	7.600.000	»
» Alemania	202.000	»
» Inglaterra	72.000	»
El resto, a otros países.		

COSTA RICA

Importación en 1912	43.000.000	marcos.
De Estados Unidos	24.600.000	»
» Alemania.....	6.300.000	»
» Inglaterra	5.900.000	»
» Francia	1.800.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1912	42.000.000	marcos.
A Estados Unidos	21.000.000	»
» Inglaterra	17.600.000	»
» Alemania	2.350.000	»
El resto, a otros países.		

NICARAGUA

Importación en 1912	20.800.000	marcos.
De Estados Unidos	10.700.000	»
» Inglaterra	3.900.000	»
» Alemania.....	2.500.000	»
» Francia	1.070.000	»
» Italia	508.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1912	16.120.000	marcos.
A Estados Unidos	7.400.000	»
» Alemania	2.900.000	»
» Francia	2.600.000	»
» Inglaterra	2.200.000	»
» Italia	201.000	»
El resto, a otros países.		

HONDURAS

Importación en 1911-12 ..	18.000.000	marcos.
De Estados Unidos	12.000.000	»
» Inglaterra	2.290.000	»
» Alemania.....	2.050.000	»
» Francia	798.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1911-12 ..	12.800.000	marcos.
A Estados Unidos	11.400.000	»
» América Central	556.000	»
» Alemania	440.000	»
» Inglaterra	300.000	»
El resto, a otros países.		

SAN SALVADOR

Importación en 1913	25.900.000	marcos.
De Estados Unidos	10.500.000	»
» Inglaterra	6.700.000	»
» Alemania.....	2.900.000	»
» Francia	1.700.000	»
» Italia	940.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1913	41.700.000	marcos.
A Estados Unidos	11.850.000	»
» Francia	8.400.000	»
» Alemania	7.140.000	»
» Inglaterra	5.400.000	»
» Austria-Hungría	2.960.000	»
El resto, a otros países.		

GUATEMALA

Importación en 1913	42.420.000	marcos.

De Estados Unidos	20.000.000	marcos.
» Alemania.....	8.000.000	»
» Inglaterra	6.400.000	»
» Francia	1.600.000	»
» Japón-China	1.300.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1913	60.900.000	marcos.
A Alemania	31.900.000	»
» Estados Unidos	16.400.000	»
» Inglaterra	6.700.000	»
» Austria-Hungría	2.100.000	»
El resto, a otros países.		

CUBA

Importación en 1912	504.800.000	marcos.
De Estados Unidos	263.760.000	»
» Inglaterra	62.160.000	»
» España	70.000.000	»
» Alemania.....	31.500.000	»
» Francia	29.000.000	»
El resto, de otros países.		

Exportación en 1912	616.600.000	marcos.
A Estados Unidos	516.600.000	»
» Inglaterra	46.600.000	»
» Alemania	15.500.000	»
» Francia	10.000.000	»
El resto, a otros países.		

HAITI

Importación en 1912	41.500.000	marcos.
De Estados Unidos	30.600.000	»

De Francia	4.400.000	marcos.
» Inglaterra	2.200.000	»
» Alemania.....	2.000.000	»

El resto, de otros países.

No existe estadística de exportación por países.

REPÚBLICA DE SANTO DOMINGO

Importación en 1913	38.900.000	marcos.
De Estados Unidos	24.300.000	»
» Alemania.....	7.000.000	»
» Inglaterra	3.600.000	»
» Francia	1.000.000	»

El resto, de otros países.

Exportación en 1913	43.900.000	marcos.
A Estados Unidos	23.500.000	»
» Alemania	8.820.000	»
» Francia	3.600.000	»
» Inglaterra	1.000.000	»

El resto, a otros países.

MÉJICO

Importación en 1911-12 ..	383.500.000	marcos.
De Estados Unidos	206.000.000	»
» Alemania.....	50.400.000	»
» Inglaterra	44.900.000	»
» Francia	32.700.000	»
» España	22.000.000	»

El resto, de otros países.

Exportación en 1911-12 ..	625.800.000	marcos.
A Estados Unidos	473.000.000	»
» Inglaterra	84.400.000	»
» Alemania	21.800.000	»
» Francia	17.600.000	»

El resto, a otros países.

De estas estadísticas se desprende, que el comercio de la América del Centro y del Sur está en su mayor parte absorbido por Europa.

La influencia de los Estados Unidos se afirma en ciertas repúblicas de la América Central, pero son los países europeos los que predominan en conjunto, y precisamente aquellos que son el nervio de la guerra actual; Inglaterra, Alemania, Francia y Bélgica. Debido a estas circunstancias los Estados Unidos intentan aprovechar la ocasión para suplantar al comercio europeo en América. No obstante, existen dificultades que no podrán ser vencidas tan fácilmente.

«En primer lugar, en toda la América española se sabe que el panamericanismo defendido por los norteamericanos, vestido con el título pomposo de «América para los americanos», encubre una aspiración del capitalismo yanqui, el cual se encamina a dominar económicamente los mercados del resto de América, pero de tal suerte que haga depender en absoluto de la voluntad de los grandes burgueses de Nueva York la vida del gran continente.

»Si esta observación la tuviese solamente el autor de este artículo, podría sospecharse que como español exageraba en sentido malicioso las intenciones norteamericanas; pero no son solamente los espa-

ñoles los que así piensan, sino también gran número de escritores americanos y casi todos los europeos. Guillermo Bürklin, en su reciente obra, afirma esta interpretación que apunto. El economista alemán dice que merced a esta penetración del capitalismo norteamericano en Colombia, se ha creado una situación para ese país que recuerda los tiempos de la asimilación colonial practicada por las metrópolis de otro tiempo.

»Pero aparte de este sentimiento popular que rechaza la intromisión de los norteamericanos en los asuntos financieros de la América española, de la manera absorbente que aquéllos quieren, está la imposibilidad de desligarse los países americanos a que nos vamos refiriendo, de los europeos. Se encuentran muy endeudados con éstos para poder emanciparse fácilmente, pues sus acreedores de Europa harían presión validos de su posición respecto de los deudores. Además, y esto es lo decisivo, la concurrencia de la industria norteamericana no puede con la fuerza de la europea.

»En igual, si no peor situación, se encuentra Inglaterra en competencia con Alemania. Se quiere aprovechar por algunos la guerra que en cierto modo aisla a los Imperios centrales, para suplantar el comercio con Alemania en América, sobre todo

en la rama de productos químicos. *Ad libitum* no se producen los objetos fabricados; precisan muchas condiciones. Alemania, para desenvolver sus industrias químicas ha necesitado muchos años y un gran espíritu de empresa, a la par que el talento inventivo para formar su industria química. ¡Cómo puede Inglaterra en varios meses producir todo esto y formar una industria química, en el propio país, que pueda competir con la alemana!

»Las Cámaras de Comercio de Inglaterra pretenden estimular a los fabricantes y empresarios ingleses para la suplantación del comercio alemán en América, mediante la publicación de estadísticas del comercio alemán, ahora interrumpido, pero olvidan que el comercio alemán se impuso en medio de unos mercados dominados por Inglaterra, porque Alemania producía calidades mejores y, además, las condiciones de venta eran más ventajosas.

»Los países americanos a que nos referimos son buenos consumidores de productos alemanes, y en alguno de ellos, como el Brasil y Chile, tienen ciudades constituídas en su mayoría por pobladores alemanes. Valdivia, en Chile, es una prueba de ello. El comercio alemán con América (menos los Estados Unidos y Canadá) asciende a 1.970,2 millones de marcos, según las estadísticas de 1913, lo que

constituye un 8,75 por 100 del comercio total exterior del Imperio. Esto explica el cuidado especial con que mira Alemania el comercio americano y las probables consecuencias de la actual guerra» (1).

Determinadamente hemos buscado las cifras oficiales del comercio de los países suramericanos con anterioridad a la guerra, muy en especial los años 1912 y 1913 en que acusa el mayor desarrollo, relacionándose éste, con el incremento considerable que en los mismos adquiere el comercio alemán en América y la tendencia a un visible descenso del intercambio en las ventas que hacen Francia e Inglaterra.

Veamos ahora la influencia ejercida por la guerra sobre este intercambio.

La primera impresión que causa el estallido del conflicto es la de una paralización inmediata, seguida del trastorno bursátil más completo.

El público tiende a retirar los fondos que tiene depositados en los Bancos, y es la corrida del oro, convertida en verdadero pánico, la primera manifestación de la guerra europea.

Los Gobiernos, en vista del peligro que para la

---

(1) Vicente Gay. Nuestro Tiempo.

vida normal de la industria y las transacciones de Bolsa significa esta huída de metálico, decretan la moratoria en forma y a límites de tiempo más o menos largos, de acuerdo con la firmeza de la Banca y el crédito exterior, y conjuntamente con ello, se expiden distintas leyes tendentes a evitar el encarecimiento de las subsistencias, por la prohibición absoluta de la exportación de los artículos alimenticios y las facilidades que se ofrecen a la importación de los mismos, liberados por completo del pago de derechos aduaneros.

Dentro del régimen fiscal, un plan de atinadas economías se implanta, que, sin grandes variantes consiste en una rebaja general en los haberes de los funcionarios del Estado, limitación del servicio diplomático en el extranjero y suspensión por tiempo indefinido de todas las obras de fomento local y beneficencia proyectadas.

El comercio sufre una brusca disminución, tanto en lo referente al monto de importaciones, que las primeras dificultades de la guerra y el natural trastorno que origina en los mercados de venta no permiten por el momento enviar, cuanto lo que respecta a las exportaciones naturales, suspendidas temporalmente las que se encargaban de Londres y París, y completamente perdidas las destinadas

a Alemania y Bélgica, que compran y envían el 22 por 100 de los productos de intercambio.

Esta disminución brusca se refleja en la baja considerable que experimentan las entradas aduaneras, que constituyen el nervio más poderoso del presupuesto fiscal de los países suramericanos, aportando el 40 por 100 del total de sus ingresos.

Se entra, pues, en un período de temible expectativa y aguda crisis, pensándose al principio en la posibilidad de, si no vender todos los productos que compraba Europa, a los Estados Unidos, por lo menos adquirir en ellos, muchas de las materias primas de que se alimenta la débil industria americana y aquellas otras de obligado ingreso en el reglón de exportaciones. Sin embargo, las previsiones que a este particular se ofrecían como seguras fracasan en absoluto, debido a la orientación definida que desde los primeros momentos toman el capital y la industria norteamericana a la fabricación de armamentos.

El incremento paulatino que va adquiriendo la lucha; las ingentes cantidades de proyectiles de todo género y material de guerra que consumen los colosales ejércitos movilizados y que la industria militar de cada Estado es imposible a cubrir; el franco ingreso del oro norteamericano en grandes

empresas de fabricación de armamento para los países aliados, en proporción tal que los metales existentes en su territorio no bastan a llenar las necesidades de la demanda; los fuertes pedidos de artículos alimenticios y materias primas para la fabricación de elementos de guerra que comienzan a efectuar los países aliados; tienden poco a poco a mejorar la situación del mercado americano con visible ventaja a los exportadores, notándose muy pronto un acrecentamiento notable en las ventas al extranjero, al mismo tiempo que las cifras correspondientes a las importaciones disminuyen en idéntica o mayor proporción.

Este fenómeno de experimentación general en todos los países suramericanos, con más o menos variantes, soluciona prácticamente—hasta cierto punto—la crisis que pudiera llamarse fiscal, por el mejoramiento indudable que deja sentir en el régimen del presupuesto, pero no resuelve problema más importante: el económico, dentro del concepto del desarrollo de las industrias del país, ya que llevando al extranjero gran parte de productos necesarios muchos de ellos para la vida nacional—lo que no deja de ocasionar un visible encarecimiento en las subsistencias—paraliza el ingreso de aquellos otros indispensables para el desarrollo de las indus

trias y mejoramiento de los métodos de explotación de la riqueza natural, como son la maquinaria agrícola y eléctrica, el artículo manufacturado, y más que todo ello, el capital extranjero destinado a la impulsión y fomento de las industrias primas, el desarrollo minero, la explotación ferroviaria, etc.

A medida que la guerra se prolonga, este acrecentamiento de las exportaciones y la disminución de las importaciones es mayor.

Ya no es sólo los Estados Unidos que compra grandes cantidades de metales para la fabricación de armas, sino los países aliados, que importan trigo y maíz, café, cueros, lanas y algodón, jebe vegetal y animales vivos para sus tropas de Artillería, en gran escala.

Evidente que este exceso de compras trae como consecuencia natural repercusión idéntica a la que se observa en España; un mejoramiento en el cambio monetario, pero hay que advertir que esta fluctuación es en América menos intensa que en España, debido a la ausencia de un factor valioso: el comercio alemán, que realizaba grandes transacciones, y la dependencia muy grande que la industria vive del capital extranjero.

Al lado de este mejoramiento momentáneo, se observa una completa ausencia de un buen número

de artículos manufacturados y materias alimenticias, objetos de lujo, quincallería, etc., que ya no se exportan, con un detalle interesantísimo, y es que la mayor parte de ellos pueden enviarse desde España.

Las telas y artículos de fantasía adquieren precios elevadísimos. Se trata entonces de ver la forma de sustituirlos con la producción propia, pero los resultados son muy mediocres y se desecha la idea.

Mientras tanto, los Estados Unidos, que por las razones señaladas se abstienen de hacer envíos, disminuyen la proporción de los que constituyen productos de exportación normal, como son conservas alimenticias, telas y maquinaria, con lo que las exigencias de la demanda se agudizan más y más.

Se observa entonces un detalle digno de la más profunda y sugestiva observación y estudio. Los vinos y conservas alimenticias españoles, hasta entonces casi olvidados u obligados a figurar en modesta escala, surgen a ocupar el primer puesto en las fondas y hoteles, que los ofrecen al consumidor a los mismos precios que los franceses e ingleses, que ya no vienen, y el Rioja y Montilla acaban por sustituir al Burdeos y al Rhin, en tanto que

el queso de Burgos y el atún de Alicante se sirven en vez del Gruyère y el salmón de Amieux, y el Domecq de tres cepas hace olvidar al Morton y Biscuit.

Es en Nueva York más que en ninguna otra parte donde se observa principalmente este cambio.

Los datos que se publican oficialmente del comercio americano, manifiestan que la tendencia a un exceso de exportaciones sobre las compras tiende a crecer en proporciones asombrosas.

América constituye hoy un riquísimo granero de los países que luchan. Una serie de circunstancias y causales, a las que no puede sustraerse, le han llevado a sostener y alimentar con sus productos más nobles esa misma guerra que tanto daño le hace.

Sin referirnos a todos los países de ese continente, trabajo innecesario, ya que el fenómeno de intercambio que se observa es general a todos ellos entre ligeras variantes, vamos a estudiarlo en las más interesantes.

PERÚ

(*En pesetas.*)

Comercio en 1913.....	450.664.700
Idem en 1915.....	530.465.661
Diferencia a favor de 1915.....	79.800.961

Veamos ahora la causa de esta diferencia.

	1915	1913
Importación.....	67.388.800	162.219.700
Exportación.....	463.076.861	288.445.000
	530.465.661	450.664.700

Valor mayor, 174.631.861.

Valor menor, 94.830.900.

Este aumento de 174.631.861 pesetas en exportaciones, corresponde en parte mayor a metales (cobre), lanas, caucho (jebe vegetal) y cueros.

Las menores importaciones, que ascienden a cerca de 100 millones, se refieren a maquinaria, drogas, telas, artículos manufacturados, conservas alimenticias y vinos, etc.

Hemos tomado como tipo de estudio para efectuar el examen de las proyecciones de la guerra sobre el comercio americano, un país donde precisamente la influencia del comercio español es pequeña, a fin de demostrar todo lo que al particular del acrecentamiento de éste podría realizarse.

El cambio observado, sus causales y volumen, son casi idénticos en Ecuador, Colombia, Venezuela y Bolivia.

En Chile se efectúa idéntico fenómeno, y es precisamente donde se nota una gran carencia de muchos productos de importación que compraba a Alemania y que hoy no llegan.

El mercado de este país tiene singular importancia para España en lo que refiere a las exportaciones de nitratos para la agricultura, y del que nos ocupamos detenidamente en una de las partes de este libro.

He aquí algunos datos:

PRODUCCIÓN (1)

1913.....	60.000.000	quintales.
1914.....	53.000.000	»
1915.....	38.000.000	»

EXPORTACIÓN

1914.....	1.996.000	quintales.
1915.....	1.055.000	»

El decrecimiento es debido, a la ausencia del comprador alemán, que adquiría el 45 por 100 del nitrato de exportación.

Esta situación fué transitoria; muy pronto las de-

(1) De *El Economista.*

mandas de nitrato a los Estados Unidos e Inglaterra adquieren notable incremento, el precio de cotización del salitre sube en los mercados, y las acciones de las más fuertes Compañías, que en un principio y debido a la paralización de las exportaciones, y como consecuencia baja de precios, sufren bajas enormes, se cotizan a precios muy altos.

Las Compañías de Antofagasta y Loa son las que se adjudican las mayores utilidades de la reacción bursátil.

Las empresas cupríferas y estañeras de Gatico y Llallagua experimentan idéntico mejoramiento, cotizándose hoy a 116, acciones de 25 pesetas que bajaron el 30 por 100.

El distinguido diplomático suramericano señor Francisco Echauren, encargado de Negocios de Chile en España, dice al respecto del comercio de su país, en un interesantísimo estudio que sobre el establecimiento de Compañías españolas de navegación en el Pacífico, publicó a insinuación de las Juntas de Iniciativas y Liga Marítima Española:

«Desde luego, España podría importar todas las primeras materias propias del suelo de Chile que reclame su industria, y mediante la línea de navegación, llegaría a establecerse el necesario *stock* de nitrato de sosa en Cádiz, vía obligada al Mediterrá-

neo, *stock* que podría tener un movimiento anual de trescientas a cuatrocientas mil toneladas, en calidad de ingresos.

»De la última estadística comercial de Chile recibida, correspondiente al año de 1912, hemos sacado una lista de los artículos de exportación española que Chile importó, en su mayor parte de Alemania e Inglaterra, durante el citado año. El valor de esas importaciones está expresado en pesos oro de 18 peniques, siendo necesario, por lo tanto, duplicar el valor de las cantidades apuntadas para poder apreciar su importancia en pesetas.

»De esta lista adjunta a la presente, con los cuadros del movimiento marítimo habido en Chile en los años de 1910 y 1912, se deduce el dilatado margen de colocación que allí se ofrece a los productos españoles, y se le reserva aún a la línea de navegación que emprenda ese recorrido, el transporte de los productos tropicales que en Chile se consumen, entre los cuales podríamos citar el café, la hierba mate, las frutas, el cacao y la caña de azúcar para las refinerías.

»Creemos innecesario invocar otros antecedentes, fuera de los que hemos reunido, para llevar a la convicción de que el establecimiento de la línea de navegación de nuestra referencia, reviste una alta

conveniencia para España y Chile, y no dudamos al afirmar que su realización proporcionaría un negocio seguro y de gran porvenir a la Compañía que lo emprenda.

»En vista de la atingencia que tiene con el asunto que venimos tratando, antes de terminar, permítasenos citar un párrafo de una obra publicada recientemente en Cádiz, que se titula *Monografía de la Colonia Española de Chile en el año de* 1909»; dicho párrafo dice:

«Los españoles que más adelante se encuentran »inscritos en el presente censo, desarrollan una ac»ción comercial y bancaria, cuyo capital pasa de »400 millones de pesos.» Y ese importante factor lo utilizan Alemania e Inglaterra.»

Veamos ahora algunos datos estadísticos de este comercio:

Valor de los principales artículos que se producen en España, importados por Chile.—Las cantidades se expresan en pesos oro de 18 *peniques, o sea dos pesetas por peso:*

	Pesos oro de 18 peniques.
Aceite de oliva	4.046.698
Abanicos de papel	9.903
Aguas minerales	800.983
Alambres	3.654.509
Idem de cobre	786.488

	Pesos oro de 18 peniques.
Alambre galvanizado	2.099.454
Alfombras	573.200
Almidón	100.535
Alpiste	46.780
Brea	50.690
Argollas de hierro	307.789
Jaeces	50.000
Arpillera	400.732
Arroz	1.800.238
Artículos de loza	1.513.014
Tejidos de punto al crochet	35.000
Baldes estañados	100.329
Baúles	60.000
Bayetas	710.919
Botellas para vino	600.346
Botones de hueso	200.000
Brines	4.000.000
Cables de alambre	500.584
Cal	24.716
Calzado	790.050
Cápsulas para botellas	177.519
Carbón mineral	59.710.775
Cartón	75.654
Casimires	7.728.019
Cepillos para calzado y ropa	500.000
Cigarros y cigarrillos	800.000
Clavos de hierro	409.201
Cinc en planchas	132.000
Cobre en lingotes	17.420
Cintas de seda	554.197
Panas y mezclillas	1.003.103
Pescados secos	136.145
Efectos para el culto divino	129.536
Encajes y blondas	260.000
Escobas y escobillones	23.000

	Pesos oro de 18 peniques
Esperma para velas	209.560
Esteras	20.369
Fideos	46.217
Galletas y bizcochos	15.500
Guantes	138.000
Géneros de hilo	1.152.506
Hierro en lingotes y planchas	8.150.094
Hierro galvanizado	4.642.416
Hojalata común	1.300.994
Jabón	1.790.000
Baldosas	30.107
Lona para sacos	240.000
Molletón	64.000
Toallas	360.714
Papel y cartón	9.383.631
Plomo en barras	333.060
Sacos vacíos	5.822.106
Idem íd. íd. nitratos	373.005
Sillas de montar	60.788
Sardinas en aceite	1.673.000
Plomo para soldar	126.034
Tachuelas	45.667
Terciopelo y felpa	1.250.000
Tejidos de hilo y algodón (lienzos, parciales, etc.)	11.104.000
Tocuyos	1.454.292
Toldos y carpas	123.096
Tripes cortados	708.239
Velas de estearina	171.504
Vidrios	77.496
Zapatos	52.798
Tapones de corcho	325.529

En esta lista no se registran los efectos importados por el fisco con destino a servicios públicos.

El detalle de este interesantísimo cuadro es digno de tomarse en cuenta y es casi el mismo—con pequeñísimas variantes—en lo que refiere el intercambio comercial de los demás Estados suramericanos.

Cuanto la Argentina, el país de mayor intercambio comercial con España, el crecimiento que toman las ventas es inmenso. Durante los nueve primeros meses de 1915, los aumentos que se dejaban sentir con referencia a los del año anterior eran los siguientes:

EXPORTACIÓN (1)

(*Pesos oro.*)

1914	349.250
1915	558.222
Diferencia a favor de 1915	208.972

IMPORTACIÓN

1914	226.890
1915	271.811
Diferencia a favor de 1915	44.921

Las exportaciones en 1916 acusan continuo aumento, superando las ventas en un 50 por 100 a las compras.

Sólo en el primer semestre de este año el movi-

(1) *El Economista.*

miento de intercambio fué el siguiente, en pesetas (1):

Importación	219.932.902
Exportación	492.114.734
Diferencia a favor exportación	272.181.832

Las ventas de cereales fueron:

Trigo	1.600.000	toneladas.
Maíz	1.050.000	»
Lino	400.000	»
Avena	450.000	»

Las exportaciones del segundo semestre acusan alza continua.

Sólo en Octubre se embarcó a Europa:

Carneros congelados	1.784.250
Novillos ídem	4.802.530

Por consiguiente, difícil será para España encontrar una situación más propicia y excepcional cual la ofrecida por la guerra para orientar su comercio dentro de los únicos rumbos científicos y naturales a que debe tender.

La situación bonancible que hoy vive, demostrado está, que es puramente temporal y ficticia, llamada a desaparecer súbitamente el día que se firmen los preliminares de la paz entre los pueblos en lucha.

(1) De la *Revista del Centro de Cultura.*

Celebrada ésta, la crisis que amenaza el comercio español es terrible. Arrojados de Europa la mayor parte de sus productos que serán reemplazados por similares procedentes de los grupos financieros aliados que se constituirán al finalizar la guerra, no vemos dónde pueda la industria española, anémica y pequeña, hallar campo de colocación a sus productos.

Y hay que tener en cuenta que lo que materialmente es imposible de hacerse con Alemania, por razón de su sólida estructura económica e industrial, puede efectuarse con facilidad con un país como España, de una débil y desorientada organización financiera y una industria en vías de formación.

Claro está que la competencia terrible que entre los mercados productores de los países en lucha tendrá que estallar por la conquista del comercio del mundo, favorecerá en sumo grado a los países compradores; pero no lo es menos que para comprar, para exportar, se necesita vender, producir, y producir en condiciones de calidad, de bondad tales, que el producto que se ofrece pueda luchar ventajosamente en la concurrencia, y esto es muy difícil que pueda lograrlo España.

La apertura del Canal de Panamá significa para el comercio español una positiva ventaja.

Los barcos mercantes españoles podrán en esta forma, pasar al otro lado del Pacífico, trayendo a su regreso para la península, el nitrato de Chile, las lanas de Bolivia, el algodón y el caucho del Perú, la *tagua* y el cacao del Ecuador, las maderas de Colombia.

Orientemos, pues, el comercio español hacia los mercados de América; enviemos a ellos ese vacío enorme de mil millones de francos dejado por el comercio europeo de exportación; tengamos en cuenta que, aun hecha la paz, transcurrirá un apreciable período de tiempo para que el comercio europeo, duramente castigado por la guerra, inicie la lucha por la conquista de esos mercados; y en tanto que sus campos pródigos nos brinden el trigo y el maíz que no alcanza a producir nuestras tierras, los abonos para vigorizar nuestra producción agrícola, los cueros y materias primas para nuestras industrias, el algodón y las lanas para nuestros telares, el café, el cacao, la goma vegetal, el tabaco y el lino; dejemos que Europa siga comprando nuestros metales, que luego, y por razón del impulso que adquieran nuestras industrias y fuentes de producción, ya nos encargaremos de transformar en artículo manufacturado y maquinaria para la exportación.

El problema del comercio español, así expuesto,

contemplado con un criterio de realidad y lógica, al margen de los defectos de nuestra estructura técnica, necesidades de la producción y exigencias del consumo, es asunto de solución sencillísima, de simple sentido común, que no requiere para comprenderse el auxilio de un espíritu especulativo más o menos profundo.

En muy pocas palabras puede condensarse: comprar y vender lo que lógicamente tiene que comprarse y venderse, al contrario de lo que hoy sucede, que exporta lo que debe importarse e importa lo que debe exportarse.

De otro lado, no hay que olvidar que existen en América 4.500.000 españoles que pueden triplicar la cifra de consumidores de nuestros productos, pues que buena parte de ellos ocupan posición económica desahogada, como lo dice la suma de 200 millones de pesetas que envían anualmente a los Bancos de España.

Durante las recientes conferencias económicas celebradas en Roma por los delegados de las naciones aliadas, el Gobierno italiano hizo ver la conveniencia de lograr que todos los ciudadanos de los países de la Entente que viven fuera de Europa se solidarizasen formando grandes Ligas comerciales destinadas a sólo consumir los productos que pro-

ducen sus industrias, boycoteando el comercio enemigo.

La idea, acogida con gran entusiasmo, se estudia en la actualidad detenidamente.

Piensan por esta forma asegurar los aliados un mercado a sus productos inmensos, dados, la importancia que tienen en América los capitales y empresas franceses e ingleses y el número inmenso de colonos italianos.

¿No podrían hacer nuestras Cámaras de Comercio otro tanto, con los cuatro y medio millones de españoles que viven en América?

Exponemos la idea, que ojalá sea recogida por los que se encuentran en condiciones de hacerla carne. Hay que pensar que si el proyecto de los aliados se lleva a efecto, formaremos nosotros en el número de los perjudicados.

Reasumiendo se deduce:

1.º Que los países más beneficiados por los productos de exportación española, son Argentina y Cuba.

2.º Que los países del Pacífico del Sur, reciben menos productos que los situados al otro lado del Atlántico, debido a la influencia que en este comercio representa la «Compañía Trasatlántica Española».

3.º Que el promedio total del comercio de exportación española en América llega a la insignificante cifra de 3,5 por 100.

4.º Que ha cincuenta años, España exportaba a los mismos países, el 4 por 100, o sea más de lo que al presente envía. La pérdida de Cuba lo explica en parte.

5.º Que en tanto que el comercio de exportación de los demás países de Europa, como Francia, Inglaterra, Italia y Alemania, ofrece de aquella fecha al presente, un aumento notable y progresivo muy en particular por lo que respecta a Alemania, España es el único país exportador cuyo comercio lejos de ampliarse señala una visible disminución. El aumento del intercambio con la Argentina corresponde a un decrecimiento de exportaciones a otros países.

6.º Que casi todo el comercio español ingresado a Colombia y Ecuador lo ha sido por vía Hamburgo, como mercancía alemana, o de Génova y Marsella, como productos italianos y franceses.

7.º Que el reducido coeficiente de exportación del comercio español en América disminuye en 1914 y 1915 hasta el 2,8 por 100.

8.º Que cada día, se nota una tendencia a este decrecimiento, más sensible hoy, que en los prime-

ros meses de la guerra, debido a la crisis del transporte de mar.

Pero no es todo.

Sólo el 30 por 100 del comercio español que ingresa en América y el que de este continente se interna en España, lo acarrean barcos españoles; el resto lo conducen Compañías francesas o alemanas.

De aquí el hecho curioso que se observa al revisar las estadísticas aduaneras del comercio de importación de la Península, hallar por ejemplo; que España compra en Chile una cantidad de salitre que es sólo el 30 por 100 del que en realidad consume la agricultura, llegando el resto de Hamburgo, pero figurando como importación de Alemania.

¿Cuáles las causas, cabe preguntar ahora, del reducido intercambio comercial entre España y América, a pesar de ser innumerables los productos de cambio susceptibles de ingreso en sus mercados?

La principal estriba en las dificultades muy grandes con que tropiezan los productos españoles para su entrada en las aduanas americanas, pues en tanto que la mayor parte de los Estados exportadores han logrado celebrar tratados de comercio y

convenciones que permiten el acceso de sus productos en las condiciones más ventajosas, España no ha hecho cosa igual, de donde resulta, que sus productos tienen que luchar con tarifas casi prohibitivas, que hacen imposible la concurrencia.

Sólo a título de curiosidad vamos a citar dos casos:

Los perfumes y artículos de tocador procedentes de España, se hallan sujetos en las aduanas americanas, a fuertes gravámenes aforados como artículos de lujo, mientras que los productos similares franceses o ingleses se encuentran afectos a derechos muy reducidos.

Ahora bien; en algunos países, como Colombia, donde los productos de Gal tienen gran aceptación, efectúan la entrada, los polvos—vamos al caso—en grandes cantidades, aforados bajo otra clasificación, y ya en poder de los importadores, reciben envases en las cajas que van por diverso conducto y completamente vacías, lográndose en esta forma substraerlos a los fuertes derechos que pagarían caso que se exportasen en la forma natural en que deberían enviarse.

Este singularísimo y curioso sistema o forma de ingreso, es perjudicial a la presentación y características del artículo, que mal acondicionado en

los lugares de expendio, pierde sus cualidades en las continuas manipulaciones que sufre.

Cosa igual acontece con las telas procedentes de Barcelona, que los comerciantes catalanes introducen como francesas para evitar el pago de tarifas fabulosas.

PRODUCTOS ESPAÑOLES DE FACIL INGRESO EN LOS MERCADOS AMERICANOS COMO CONSECUENCIA DE LA DISMINUCION DE LAS EXPORTACIONES ORIGINADAS POR LA GUERRA

Estudiemos ahora cuáles son los productos susceptibles de ingreso, clasificándolos por grupos:

Primer grupo. — Telas, paños, tejidos de algodón, hilados, percales, géneros de punto, batistas, retores, yute, muletón y cordelillo.

La exportación de todos estos artículos ha disminuído notablemente, pues la mayor parte de ellos procedía de Hamburgo y Bélgica, teniendo mejor aceptación que los de marcas francesas e inglesas.

A este particular se observa desde ha diez años, una tendencia muy sentida en los mercados de América, a comprar los productos alemanes, que llegaron poco a poco a reemplazar a los similares de otra procedencia, debido a su reducido precio.

Las fábricas alemanas lograban imitar tan perfec-

tamente la trama, color y tejido de las telas de Lyon y Manchester, que era cuestión casi imposible distinguir unas de otras, valiendo claro está, aquéllas casi la mitad de lo que importaban éstas.

Pero es aún más; como procedentes de Hamburgo se vendían en Guayaquil y Panamá, muchos géneros blancos de Barcelona.

En este grupo tendrán gran aceptación, las panas de bordón, designadas en el Perú, Ecuador y Bolivia con el nombre de *diablo fuerte*, y cuya procedencia era casi en total alemana.

Un gran consumo se hace de este artículo en las regiones andinas de América, siendo la única tela que visten los mineros y operarios de las tierras de labor.

El *muletón* se conoce con el nombre de *castilla*, y se usa en la confección de los trajes de las mujeres del campo, muy en particular en Chile y Bolivia.

Con estos artículos hallarían buena acogida los ornamentos religiosos e hilados de seda y algodón. La parte mayor de los primeros eran procedentes de Italia y Bélgica.

Los percales de Barcelona se venden bastante bien en Lima y Santiago, donde han logrado imponerse entre todos los de su género.

En los grandes ríos del Brasil y las montañas del

Perú, casas españolas muy fuertes hacen casi el monopolio de la venta de estos artículos, muchos de los cuales se compraban en Hamburgo.

Segundo grupo. — Artículos de tocador, perfumes, jabones, polvos y pastas dentífricas.

Estos productos se exportan de París, Londres y Maguncia; como han dejado de enviarse, en proporción normal, se venden a precios muy subidos.

Las quinas que se elaboran en las perfumerías de Madrid son tan delicadas como las mejores inglesas, y en cuanto al jabón Heno de Pravia, de la casa Gal, tan exquisito y económico como los franceses más celebrados.

He aquí algunas cifras que dan idea de la carencia de estos artículos en América:

Los perfumes de Roget y Gallet han experimentado un aumento del 31 por 100.

Las aguas de Colonia de Atkinson, el 35 por 100.

Perfumes de Hubigant, el 40 por 100.

Quinas de Rigaud y cosméticos de Pinaud, el 30 por 100.

Houbigant y Pinaud ya no exportan.

Por consiguiente, todos los artículos de Gal y Floralia hallarían un excelente mercado en las actuales circunstancias, sin temor a competencia alguna.

Tercer grupo. — Vinos, sidras, cognacs, aguas minerales; son a nuestra manera de pensar, productos capaces de exportarse con grandes utilidades.

Los vinos de Burdeos y Sauterne se adquieren a precios elevadísimos.

De vinos españoles se conoce poco; se sabe que son buenos, pero se consumen apenas.

Hay en ello algo del quijotismo muy propio del americano, que prefiere darse el tono de beber un mal vino francés, de nombre sonoro y extravagante, sabor acre y etiqueta churrigueresca, a tomar un modesto, pero sano, vino español, Valdepeñas o Montilla, nombres que le suenan a cursi por lo fácil de pronunciarse.

Luego, es preciso presentar nuestros vinos más decentemente, embotellarlos mejor, vestirlos con etiquetas más llamativas; esto es todo, y como se ve, afortunadamente bien poco.

Hay que tener en cuenta que el comerciante moderno debe ser, antes que nada, un hombre dotado de un espíritu observador muy perspicaz de la psicología de sus compradores.

Tal lo hicieron los alemanes en América, vistiendo admirablemente sus productos, tratando de cautivar la vista de sus favorecedores, imitando y aun superando el estilo francés, delicado y llamativo.

Se observa esto muy particularmente en el envase de los perfumes de Lohose, por ejemplo, cuyos frascos constituían, por lo artísticos, verdaderos adornos de salón, consiguiendo por este medio desalojar de los mercados a los productos franceses e ingleses.

En materia de cognacs, los de Domecq son excelentes, y ha poco se vendían en grandes cantidades en América, debido a la desaparición de los franceses Robin y Martel, que llegaron a adquirir precios fabulosos.

El encarecimiento de vinos extranjeros ha ocasionado una visible actividad en la producción vinícola de los países suramericanos, muy en particular en Chile y el Perú, donde se elaboran vinos exquisitos del más delicado estilo francés, que luego se expenden como procedentes de Burdeos.

Cosa idéntica sucede con los cognacs, contándose países como Bolivia, donde al presente sólo se consume, con raras excepciones, el procedente de los valles de Capinota y Luribay.

Con todo, el acrecentamiento en la producción e industria vinícola y alcoholera de estos países, no entraña un peligro a la exportación española de vinos, que, bien presentados, irían a ocupar el vacío dejado por los procedentes de Francia e Italia.

Dice a este respecto el señor Roberto de Galain en un importante estudio que publicó en *Cultura Hispano-Americana:*

«De los 6.000 millones de pesetas a que actualmente asciende nuestra producción anual agraria, la vid y el vino significan aproximadamente un valor de 700 millones, o sea la octava parte de aquélla.

Se obtienen, por término medio, en España unos 25 millones de hectolitros de vino, lo cual hace que nuestra nación figure, en cuanto a cantidad, como la tercera entre las tres más grandes productoras del mundo, pues Francia e Italia, en tiempos normales, cosechan 50 y 35 millones al año respectivamente.

De los 80 millones de pesetas que en toda clase de vinos exportó España en 1914, que casi puede considerarse como normal, 18.600.000 pesetas correspondieron a las naciones americanas, que se llevaron más de 400.000 hectolitros. Si a esto añadimos los aguardientes, sidra, espíritu de vino, vinagre, etc., América nos compró por cosa de 20 millones y medio de pesetas.»

Y téngase presente que si los vinos llamados generosos, de Jerez, San Lúcar de Barrameda, Má-

laga y Puerto de Santa María, no tienen rival; los fuertes de mucho color que tanto se estilan para la serie de mezclas conocidas con el nombre de *coupage*, para tonificar y componer los vinos débiles, son inapreciables. En lo que se refiere a anises y cognacs, los que elaboran a base de vino destilado en Pasajes y Bilbao, superiores.

Y que esta superior calidad de los vinos españoles es evidente, nos lo demuestra una sencilla explicación.

Los vinos franceses e italianos son productos de vides intensamente cultivadas, en tanto que los españoles provienen de campos de cepas en que éstas, más espaciadas, disponen de mayor cantidad de tierra, agua y luz.

En estas condiciones, no es raro obtener en las regiones vinícolas de Francia 30 hectolitros de vino por hectárea cultivada, en tanto que en España el rendimiento medio es 12 a 15.

Esta grande diferencia permite elaborar en España mostos ricos en ácidos y hierro, que luego producen caldos tónicos y sabrosos, pues que vienen de cepas vigorosas, sanas y de grandes elementos de vida y desarrollo.

La general sequedad del clima de España es otra de las circunstancias muy favorables al cultivo de

la vid, que, por razón de esta característica del ambiente, produce una uva con muy poca agua, condición indispensable para lograr un mosto fuerte.

Cuarto grupo. — Artículos de lujo y fantasía.

Abanicos, flores artificiales, mantones y mantillas, plumas, bolsones de cuero, pitilleras, carteras, guantes—que tan bien se fabrican en Burgos—.

Conocidos muchos de estos productos en América, agradarían bastante, muy en particular en Chile y el Perú, donde las damas visten a la usanza española.

Las mantillas de Barcelona se venden a los más altos precios en Buenos Aires y Lima, haciendo gran competencia a las procedentes de Bélgica y Chantilly.

El mercado de guantes es interesantísimo en las actuales circunstancias.

Los guantes de Préville, procedentes de Francia e Inglaterra, importan hoy cinco veces su valor normal, y aun pagándose en esta proporción, casi no se encuentran en los mercados de América del Sur.

De los Estados Unidos se trató de introducir una fuerte cantidad de este artículo, pero los guantes para damas, por lo regular trabajados en forma poco artística, no tuvieron aceptación.

En la Argentina se fabrican diversas variedades, sin embargo el artículo no tiene salida al exterior. En Brasil sucede otro tanto.

No ha mucho, tuvimos ocasión de enviar al Gobierno de nuestro país, un variado muestrario de este artículo.

Tenemos conocimiento que nuestras propuestas, presentadas por intermedio de las más fuertes casas de Madrid y Burgos, han tenido la más feliz acogida.

Cuanto al guante de hilado de algodón y lana, se fabrica en España en grandes proporciones.

Pensamos que tendría gran aceptación en todos los países de Ultramar, cuyos ejércitos los compraban en Francia a precios elevados.

En materia de plumas teñidas, abanicos y flores artificiales, este mercado es inmenso.

Siguiendo nuestras indicaciones, una conocida casa de Madrid que comercia estos artículos, ha resuelto enviar algunas muestras a Lima. Conjuntamente hacemos cosa idéntica de nuestra parte, remitiendo precios y propuestas de venta de penachos y plumeros para el uso de la oficialidad de nuestro ejército.

Quinto grupo. — Pasamanería y bordados, que disponen de un mercado casi desierto.

Podrían enviarse:

Tejidos para muebles, tapices, bordados en seda e hilados de plata y oro, blondas, tules, cortinas.

Con ellos, corsetería, colchas, edredones, géneros de punto, cintería, etc.

La industria corsetera ha alcanzado gran desarrollo en Madrid y Barcelona.

En América se venden corsés de esta última procedencia con marcas y nombres franceses; por ejemplo, el corsé «París», que se encuentra en el mercado de Guayaquil; «el Madame Recamier», que se ofrece en las vitrinas de las tiendas de lujo de La Paz.

Los hilados sobre metal, tienen gran empleo en la confección de prendas de parada para los uniformes militares y ornamentos religiosos, artículos ambos de fuerte demanda en América.

Sexto grupo.—Mosaicos y cerámica de Sevilla, baldosas hidráulicas, etc.

Los productos de Manises y Talavera son excelentes.

Algunos hoteles de Nueva York y Buenos Aires ostentan mosaicos hermosísimos que agradan sobre manera y que el viajero se acostumbra a contemplar como procedentes de España.

También en Panamá y Guayaquil se nota la ten-

dencia de emplearlos en el adorno de la fachada de los edificios, cubriéndolas con esta cerámica que se dice originaria de Sevilla.

Seguramente que, bien estudiada la exportación de este artículo, es susceptible de hallar un ventajoso comercio, pues si bien es cierto que se fabrica en esos países el mosaico de adorno, no lo es menos que jamás consigue el brillo y belleza del que producen Talavera y Manises.

Séptimo grupo.—Armas de caza, pistolas automáticas, pólvoras de caza, dinamitas y explosivos para minas, armas blancas, cuchillería, artículos de lujo en metal, damasquinados, etc.

Todas las armas de caza que se venden en los mercados de América son o francesas o belgas.

Este último país había logrado formar un importante mercado de estos productos, procedentes de las afamadas fábricas de Namur.

Armas blancas, francesas casi todas y algunas belgas, cuchillería toda inglesa y el resto alemana.

Nada de esto se exporta en la actualidad ni se exportará por largo tiempo.

Ello explica el precio elevadísimo que se observa en el valor de estos objetos y la carencia completa

de muchos de ellos, como sables y espadas, pólvoras y dinamitas.

Granada y Lugones podrían colocar sus productos en ventajosas condiciones.

Cosa igual Toledo, en lo que respecta, armas blancas y cuchillería.

Entre las propuestas de venta de más de treinta artículos que enviamos al Perú, para las necesidades de nuestros parques, en lo que respecta a prendas de vestuario y equipo de tropa, consideramos varias, sobre armas blancas de Toledo.

Octavo grupo.—Conservas alimenticias, frutas en jugo, pescados y sardinas, aceitunas, pimientos, garbanzos.

Las conservas españolas de las fábricas de Calahorra y Trevijano tienen enorme consumo en los grandes ríos del Brasil y el Perú.

Lo curioso del caso es que quienes las venden, son comerciantes turcos que las adquieren en Burdeos.

En estas condiciones, compradas de segunda mano, no pueden resistir a la competencia que les hacen las francesas y norteamericanas, más baratas.

Las aceitunas de Cunit y Rioja se venden a muy

buenos precios; cosa igual puede decirse de los pimientos y las anchoas y sardina de Bermeo.

El atún de Alicante es muy apreciado, tanto el ahumado como el que va en conserva.

Todo ello podrá colocarse con gran ventaja en América, hoy que no se exporta un gramo de procedencia francesa o alemana.

Los chorizos de Cantimpalo, de la provincia de Soria, se consumen muchísimo en el Brasil.

En lo que respecta a la sardina, se sabe perfectamente que en la provincia de Pontevedra existen innumerables fábricas francesas que traen de Burdeos las latas ya preparadas y con etiquetas de Marsella, que luego se llenan con sardinas españolas.

A propósito de este mercado, hay que tener en cuenta que constituye quizá sí el más importante de la exportación española a América, pues sobre un total de 190.000.000 a que asciende, sólo a la Argentina, Cuba y Méjico se envían productos alimenticios y conservas por un valor de 70.000.000, a los que habría que agregar 10.000.000 correspondientes a los demás países, dando, por consiguiente, un total de 80.000.000, o sea el 47 por 100.

Además, es sabido que, como consecuencia de la clausura de un buen número de fábricas americanas de Chicago y la disminución de exportaciones

de Francia e Inglaterra, se nota una tendencia a un mayor aumento en los pedidos de estos artículos, de superior calidad o tal vez iguales, la mayor parte de ellos, a los acreditados de Amieux y Morton.

En los grandes hoteles y restaurantes de Nueva York, las conservas españolas ocupan lugar preferente a las del país, muy en especial los quesos y aceitunas, importando los Estados Unidos de España por valor de 25.000.000 de pesetas, cantidad muy considerable si se tiene en cuenta que ha diez años no compraba más de 2.000.000 escasos.

La venta de productos alimenticios y conservas españolas en América es aún más grande en realidad, si no se olvida, que el 30 por 100 de las que ingresan a esos mercados con etiquetas italianas y francesas, proceden de la Península.

Un talentoso e ilustre parlamentario español, el señor vizconde de Eza, en un notable trabajo que dedica a sus electores sobre la que llama «Pasividad de España ante las futuras luchas económicas», dice a este respecto:

«La exportación de artículos alimenticios requiere solícita atención. Ella es, por hoy, *el eje de nuestra balanza*. Con abstracción de toda simpatía o parcialidad, preciso es que nuestros gobernantes le concedan predicamento distinguido.

»Propulsarla en los mercados americanos y europeos, constituirá acierto indiscutible en quien lo proponga.»

Noveno grupo.—Papeles pintados, vidrios de colores, tintas para imprenta, barnices, pasta para barnices, pastas para rodillos.

Además, instrumentos de música, guitarras, bandurrias, cuerdas, melodios, etc.

Las grandes fábricas de Badalona, que viven un período de constante actividad, tienen margen a muy amplios negocios en América, donde la colocación de sus vidrios de colores y tintas hallaría ventajoso mercado.

PERO TODOS ESTOS PRODUCTOS hay necesidad de llevarlos a América; presentarlos a los consumidores de esos países; hacerles ver el engaño en que viven, aceptando como italiano o francés *algo que es genuinamente español;* desvirtuar del alma de esos pueblos el concepto vago e impreciso que tienen de la industria española, a la que siguen considerando a través de un prisma de cien años ha.

Y junto con esas manifestaciones y muestras palpables del progreso material del país, llevarles también las palpitaciones del espíritu español mo-

derno, renovado, amplio, vacío de prejuicios y egoísmos, quebrados los antiguos moldes al contacto con el espíritu filosófico del siglo.

Así dejarán de vernos tras el lente engañoso con que nos miran; cesarán las desconfianzas y terminarán de soñar con la visión de una España quijotesca y anacrónica, de esa España de la *bombilla* y la *clásica verbena* viviendo entre toros y procesiones, para dar paso a otra visión real, la de una nación curada de los antiguos errores, la de una España en pleno resurgimiento material y moral, por obra y gracia de las indomables energías de la raza, que despierta al sueño de veinte siglos de glorias y derrotas.

Y hay que convenir, como bien lo dijo un notable parlamentario en las Cortes (1) que el porvenir económico de España no se encuentra, como ha dado en decirse, en las inhospitalarias y pobres tierras africanas, que no ha alcanzado fecundar la sangre de mil héroes, sino en las ubérrimas tierras vírgenes de América, con más de 12 millones de kilómetros cuadrados y 80 millones de habitantes que hablan el español.

Pensar que en el transcurso de 1909 a 1915, Es-

(1) Federico Rahola.

paña ha invertido más de 800 millones de pesetas en llevar su cultura y civilización a aquella Africa; pensar que durante el año de 1915 la ocupación militar de esa zona ha importado más de 120 millones, y que el total de sueldos y representaciones diplomáticasy consulares en América no alcanza a 800.000 pesetas.

¡Cuánto no hubiera podido hacerse en provecho del comercio español en estas tierras, con sólo la milésima parte de lo gastado en Marruecos!

EL MERCADO DE LOS ABONOS MINERALES

LA AGRICULTURA Y LOS ABONOS EN ESPAÑA

El mercado de los nitratos. Conveniencia de constituir una zona franca de depósito en la costa de España. Las industrias de materias químicas, impotentes para resolver en España el problema del abono para la agricultura. Cifras y datos interesantes.

España compró en 1913 más de 50.000 toneladas de nitratos para su agricultura.

Si se tiene en cuenta que existen 10 millones de hectáreas de cultivo y se asigna la cantidad de 20 kilogramos por hectárea, proporción reducida a la de 120 que emplea Bélgica para idéntica extensión territorial, llegamos al convencimiento que sólo para sus necesidades más apremiantes—y suponiendo estacionaria la conquista para la agricultura del resto de las dos terceras partes del territorio completamente abandonadas—España debía consumir anualmente, la cantidad de 200.000 toneladas de nitratos procedentes de América.

En realidad, sobrepasa a la cifra de 50.000 tone-

ladas el total de nitrato consumido, importándose el 30 por 100 de Hamburgo o Amberes.

El empleo de abonos nitrogenados en substitución del nitrato de Chile, mediante la fijación del nitrógeno atmosférico por los procedimientos electrotérmicos de Birkeland y Schonherr, el método eléctrico sintético de Llavati y sobre todo el catalítico del Dr. Haber, que va a la producción de grandes cantidades de amoníaco para luego ser transformadas en ácido nítrico por el proceso de Ostwald; requieren la instalación de grandes fábricas productoras, que España no puede pensar en constituir, debido a la falta de capitales para establecerlas.

En cuanto a los abonos fosfatados, las mismas causales obligan a consumir exclusivamente los guanos del Perú y Patagonia, pues aunque se cuentan en España bastantes filones de cretas y arenas fosfatadas, ricas en un 60 por 100 de fosfato tricálcico, la producción nacional no basta a suplir las necesidades del país, como lo prueba el hecho de que, a pesar de contarse 17 fábricas repartidas en Cataluña, Madrid, Málaga, Córdoba y otras provincias, la importación de superfosfatos y escorias Thomas fué en 1914 de 114.000 toneladas, con un valor de siete millones.

Las causales de esta debilidad en la producción

se deben a dos motivos: falta de buenas fosfaritas y precio subido del ácido sulfúrico, materia prima para la elaboración.

Si se estudia el asunto desde el punto de vista de los abonos potásicos, la situación resulta más difícil.

Sabido es que todo el consumo para las necesidades del país venía de Alemania, de las fábricas de Alsacia.

Pues bien; aunque se han descubierto recientemente en España algunos yacimientos potásicos, las Compañías que se formaron para la elaboración de éstos, han fracasado en su mayor parte, debido a lo costoso de los procedimientos de elaboración, ya que la sal potásica hay que tratarla igualmente por el ácido sulfúrico, muy costoso en España, dificultad que subsiste, así se emplee el sistema electrolítico de Leblanc, como han tratado de hacerlo algunas fábricas de Asturias.

Todas estas consideraciones hacen ver palpablemente que la substitución de los abonos americanos por los químicos, tal como sucede en Alemania y Noruega, es problema en España de casi imposible solución, y ello no sólo debido a la carencia y costo exagerado de las materias primas necesarias, sino, y lo que es la realidad, y volvemos a repetirlo, el

escaso desarrollo de la industria española, falta de capitales y medios para la empresa de obras de este género.

Es muy posible, que el incremento que toman las industrias de fabricación de explosivos, el impulso de los métodos de la electrólisis y las exigencias, cada día crecientes, de la fabricación de material de guerra, traigan como consecuencia para el futuro un adelanto en la industria de la fabricación de abonos químicos; pero lo que es por el presente, la cuestión se ofrece un tanto difícil, por no decir imposible.

En estas condiciones, es indudable que todo propósito de incrementar la importación de nitratos es de grande y positiva utilidad a la agricultura nacional, a nuestra manera de pensar, el primero de los problemas vinculados con el desarrollo y la vida del país.

Es claro que la verdadera y más práctica solución del problema, sería el estudio de la constitución de un puerto de depósito franco en el Mediterráneo, que viniera a convertirse en un verdadero mercado para las necesidades de los países situados en esta zona y los Balkanes, reemplazando de hecho a Hamburgo, en superiores condiciones, en lo que respecta distancia a los países compradores, ya que

ellos lo adquirían en ese puerto o Amberes, pagando elevados fletes de transporte.

Estudios minuciosos realizados respecto al consumo probable de abonos en las zonas del Mediterráneo, teniendo en cuenta lo adquirido en 1910 y los cálculos más probables del natural acrecentamiento en el transcurso de tres años, fijan las siguientes cantidades:

NACIONES	Consumo en 1910.	Consumo calculado para tres años.	Total consumo futuro.
España	32.000	40.000	78.000
Francia	12.000	50.000	100.000
Argelia y Túnez	2.000	10.000	80.000
Italia	62.000	74.000	140.000
Austria-Hungría	10.000	50.000	180.000
Rusia	10.000	40.000	800.000
Oriente y Egipto	40.000	120.000	600.000
	168.000	384.000	1.978.000

Habría que descontar en estos cálculos, el nitrato exportado directamente a Italia, pues las cantidades que se incluyen para los demás países como Francia, son las correspondientes a los departamentos del Mediterráneo que importaban el salitre de Hamburgo, y en cuanto a las cifras fijadas para el Austria, se refieren a las provincias del Adriático.

En el más desfavorable de los casos, se puede fijar en un millón el número de toneladas posibles

de ser vendidas con toda seguridad en los puertos del Mediterráneo, que viene a ser precisamente lo que compraban los agricultores de esas regiones en Hamburgo y Amberes.

Este mercado es completamente firme, pues no hay el más absoluto peligro en la importancia de la producción de abonos químicos para los países consumidores en la zona mediterránea, Rusia y los países balkánicos, donde la elaboración de abonos químicos lucha con las mismas dificultades que en España.

CARACTERISTICAS Y ORIENTACIONES DEL COMERCIO ESPAÑOL

AL MARGEN DE LAS ESTADISTICAS

Proporción y calidad de los productos de importación y exportación.—Lo que significan y nos demuestran cifras y renglones interesantes.—El desarrollo de las industrias nacionales.—El comercio español llamado a evolucionar hacia otros rumbos.—La guerra y sus proyecciones en el movimiento mercantil español en 1913 y 1915.—Lo que nos dicen las cifras.—O los mercados de América o el desastre.

No queremos, llegados a este importante tópico, entrar en disquisiciones ajenas al fondo de la cuestión; es por ello que, sin dedicarnos a efectuar un detallado estudio del comercio de exportación e importación durante los últimos años, nos contentamos con apuntar las siguientes conclusiones que de su examen en amplio se desprenden:

1.º España compra más de lo que vende.

2.º Las fluctuaciones del desarrollo del comercio español durante este período, ofrecen un coeficiente de crecimiento insignificante.

3.º La guerra ha originado un acrecentamiento en la exportación, bastante considerable.

4.º La anormalidad de este aumento permite afirmar que, desaparecidas las causas que lo determinan, cesarán de manifestarse sus efectos.

5.º En tanto que el rendimiento comercial permanece estacionario, decrece en capacidad o experimenta un pequeño aumento de volumen, los presupuestos anuales, y con ellos las cifras de los egresos, se inflan en proporción considerable.

6.º Una pequeña pero efectiva variante que se observa en los reglones del Arancel y el porcentaje bruto de exportaciones e importaciones en los últimos años, manifiestan la existencia de una débil pero efectiva corriente de incremento y prosperidad industrial.

7.º La mayor parte de los exportadores españoles, emplean etiquetas y nombres extranjeros para la colocación y envío de sus productos, que en esta forma aparecen como procedentes de Francia o Inglaterra.

Aunque la sola enumeración de los síntomas y manifestaciones señalados bastan para demostrar

que se hace urgente una reforma absoluta en los actuales métodos del comercio español, a fin de ver la forma que le permita desarrollar el radio de acción y capacidad reducida en que hoy lucha; tratemos de llamar la atención de todos los españoles sobre algunos puntos que merecen ser conocidos.

Veamos las cifras que señalan el movimiento comercial español, estudiado en su forma más completa y dentro de sus relaciones de intercambio con ambos grupos de países beligerantes y los neutrales, especificando las materias principales que constituyen este comercio y el monto total de compras y ventas efectuadas (1).

AÑO DE 1913

Importación española.....	1.414.950.800

NACIONES ALIADAS

Gran Bretaña y colonias.....	303.669.185
Francia.....	204.268.202
Portugal.....	56.580.154
Bélgica.....	45.033.000
Italia.....	15.508.854
Rusia.....	44.973.000
	670.032.395

(1) De estadísticas oficiales.

IMPERIOS CENTRALES Y ALIADOS

Alemania	185.369.962
Austria	18.541.600
Turquía	5.214.400
	209.125.962

PAÍSES NEUTRALES

Estados Unidos	167.485.782
Suiza	24.926.797
Holanda	13.600.000
Argentina	100.970.664
América	57.681.286
Filipinas	21.400.000
Otros países	149.727.914
	535.792.443
Exportación española	1.195.007.719

GRUPO ALIADO

Francia	327.744.316
Gran Bretaña	231.574.221
Bélgica	45.278.431
Portugal	47.367.918
Italia	34.722.408
Rusia	8.286.803
	694.974.097

IMPERIOS CENTRALES Y ALIADOS

Alemania	85.422.518
Austria	12.432.511
Turquía	6.215.000
	104.070.029

NEUTRALES

Estados Unidos	72.194.898
Holanda	63.864.331
Suiza	14.094.947
Argentina	70.964.239
Cuba	64.538.839
Méjico	15.851.307
Uruguay	10.800.510
Brasil	5.468.841
Resto América	71.186.278
Filipinas	7.050.381
	396.014.571

Veamos ahora cuáles son los productos que constituyen este comercio (en millones de pesetas):

IMPORTACIONES

Carbones, 83.

Inglaterra	75 millones.

Metales, 84

Francia	15 millones.
Inglaterra	20 »
Bélgica	13 »
Estados Unidos	4 »
Alemania	23 »

Productos químicos, 120.

Alemania	24 millones.
Gran Bretaña	22 »
Francia	15 »
Bélgica	6 »
Estados Unidos	4 »
Italia	4 »
Argentina	1,5 »

Algodón.

Estados Unidos	130 millones.

Tejidos, 45.

Francia	20 millones.
Inglaterra	12 »
Alemania	11 »

Maderas, 62.

Francia, Estados Unidos e Inglaterra.

Cueros y pieles, 22.

.....

Instrumentos y máquinas, 215.

Francia	20 millones.
Inglaterra	75 »
Estados Unidos	15 »
Bélgica	15 »
Alemania	82 »

EXPORTACIONES

Minerales.

Bélgica	23 millones.
Francia	21 »
Alemania	25 »
Holanda	41 »
Estados Unidos,	38 »
Inglaterra	117 »

Productos químicos.

Bélgica	3 millones.
Inglaterra	4 »
Holanda	2 »

Alimentación.

Bélgica	8	millones.
Francia	135	»
Inglaterra	85	»
Alemania	26	»
Estados Unidos	20	»
Holanda	14	»
Italia	22	»
Suiza	13	»
Argentina	38	»
Cuba	22	»

Tejidos.

Filipinas	4	millones.
Turquía	5	»
Méjico	4	»
Argentina	10	»
Cuba	14	»
Resto América	18	»

Armas.

Méjico	5	millones.
Turquía	0,5	»

Un examen minucioso de estas cifras y materias nos permite llegar a una serie de conclusiones a cual más interesantes.

Se ve por ellas, que en lo que se refiere al comercio de importación, España compra en el extranjero uno de los productos materiales más valiosos para el desarrollo de sus industrias, del que cuenta inmensa existencia en su suelo: el carbón, que ad-

quiere en Inglaterra anualmente por más de dos millones de toneladas.

El problema de este mercado es asunto que debe preocupar seriamente la atención de los políticos y hombres de gobierno de España, pues que hay que contemplarle, no sólo desde el punto de vista del inmenso beneficio que la explotación de las magníficas cuencas hulleras existentes significaría para la población industrial de las zonas que las encierran, sino del peligro grande que entraña para el país, ser tributario del extranjero en la adquisición de artículo tan indispensable no sólo para la vida de la industria general, sino para su marina de guerra, que se vería condenada a perecer irremisiblemente si, caso de un conflicto externo, no le fuera posible adquirir la cantidad de combustible necesario.

En materia de instrumentos y máquinas, casi todo viene del extranjero, produciéndose muy poco en el país y por consiguiente no enviándose nada fuera

Compra España desde los más sencillos instrumentos de música, aparatos de óptica y física, máquinas de escribir y material eléctrico, a toda la maquinaria agrícola e industrial, que suma más de 35 millones, máquinas de vapor, locomotoras, automóviles, etc.

He aquí el detalle de estas compras en cifras exactas:

Material eléctrico	35.000.000
Fonógrafos y discos	2.610.000
Carruajes	3.800.000
Aparatos y máquinas de vapor y gas	15.000.000
Maquinaria agrícola	5.600.000
Automóviles	6.000.000
Locomotoras	19.000.000
Maquinaria industrial	26.000.000
Piezas de repuesto para maquinaria	32.000.000
Vapores	31.000.000
Buques	48.000.000

Esta larga enumeración, da la medida de todo lo que hay que trabajar por orientar la producción nacional, a fin de que desaparezcan los motivos de desentencia y falta de espíritu de empresa que la lectura de estas partidas demuestra.

En materia del mercado de minerales, sucede cosa parecida. Inglaterra y Francia adquieren en España no menos de 300 millones de pesetas anualmente, que la industria española, incapaz de transformar, compra luego, convertida en quincallería, objetos y piezas fundidas, ferretería, planchas, etc. Por consiguiente, el curioso proceso que se advierte en el intercambio de estos productos y las razones que explican su salida del país, son meramente circunstanciales y llamadas a desaparecer, a medida

que el desarrollo de la industria nacional adquiera potencialidad que le permita transformar las causales que este absurdo comercio representa.

Si en lo que se refiere a las grandes industrias se observa este fenómeno, cosa parecida sucede con la que pudiéramos decir industria pequeña, más fácil desde luego de evolucionar.

Sin embargo de ser España un país eminentemente productor de multitud de productos agrícolas que suministran las materias primas para la confección de substancias alimenticias y otras transformaciones químicas, compra anualmente aceites, barnices y productos resinosos por más de 25 millones.

Con ellas, abonos químicos, perfumes y materias colorantes por casi otra cantidad igual.

Claro es, que muchos de estos productos son susceptibles de elaborarse en el país en idénticas condiciones y con la cooperación de los mismos elementos de que disponen en el extranjero.

Es justo constatar, llegados a este punto, que hoy más que nunca se dejan observar los síntomas manifiestos de una transformación en lo que respecta a las cifras de este intercambio, que tarda en llegar, pero que ya se descubre.

Unos cuantos números y otras tantas fechas nos van a permitir demostrarlo en forma irrefutable.

En 1910 se compraban en el extranjero:

Automóviles	8.000.000
Material eléctrico	42.000.000
Carruajes	6.000.000
	56.000.000

En 1913 estas adquisiciones llegaban a:

Automóviles	5.600.000
Material eléctrico	35.000.000
Carruajes	3.800.000
	44.700.000

La diferencia entre lo exportado en el transcurso de estos tres años, nos demuestra la existencia de la transformación a que nos referimos, pues que es evidente que durante ellos, la cantidad de carruajes y automóviles en circulación, aumentó en forma considerable, explicándose el decrecimiento de las compras en el extranjero, por un acrecentamiento y progreso en la producción en las fábricas nacionales.

El mercado de tejidos nos dice cosa idéntica.

Mientras que en el mismo año se compraba por valor de 80 millones para sólo exportarse ocho, tres años después sólo se importan 45 millones, enviándose al extranjero más de 40.

Hay que pensar que, en realidad, el comercio de estos artículos debe ser mayor, pues que buena parte de ellos, ingresan en América como procedentes de Alemania.

En la industria naviera ocurre cosa igual. El número de barcos construídos para las Compañías de navegación españolas en el extranjero decrece cada día, aumentándose en cambio la cifra de los buques de vela y embarcaciones a vapor que se construyen en los astilleros particulares de Bilbao y otros puertos.

Pero donde esta transformación de la industria

española se deja sentir más sensible y con tendencias a un diario y progresivo mejoramiento, es en el ramo de las industrias militares del Gobierno, hoy en pie de floreciente actividad.

Basta visitar las magníficas fábricas de Toledo y Oviedo, Sevilla y Trubia, para darse cuenta del inmenso cambio operado en ellas, provistas hoy de magníficas y modernísimas instalaciones que han llegado a centuplicar la capacidad productora y el número de obreros que emplean.

Así se explica que hoy se construya en España el cañón de tiro rápido de 75 milímetros sistema Schneider Canet, tan perfecto como el que produce la casa francesa.

Cuanto al fusil Mauser de siete milímetros reglamentario, es considerado en los centros militares europeos como la mejor arma en uso para la Infantería.

Granada de su parte, elabora el explosivo más estable y poderoso, la *trilita*, para la carga de petardos y los proyectiles de artillería, en tanto que Sevilla fabrica ametralladoras Hotchkiss de un tipo reformado.

Dentro de las reformas y modificaciones técnicas llevadas a práctica en la organización militar del país durante los últimos años, las que se refieren al

impulso vigoroso impreso a las industrias de producción de material de guerra son seguramente las más interesantes y efectivas.

La tendencia y propósitos muy firmes de ir a colocarlas en condiciones que satisfagan las fuertes necesidades del Ejército, independizándolas por entero de la producción extranjera, es obra de patriotismo y sabia previsión, invalorables para el porvenir.

Sigamos el estudio de estos síntomas, estudiando ahora los capitales aportados para la constitución de Sociedades anónimas destinadas a la explotación de diversas industrias.

Período de 1911 *a* 1916.

1911	248	millones.
1912	110	»
1913	181	»
1914	75	»
1915	45	»
1916	145	»
	804	»
1906 a 1911	322	millones.

Diferencia a favor los últimos años, 383, o sea el 45 por 100.

La elevada cifra obtenida en 1916 sobre la alcan-

zada en los años anteriores, que a consecuencia del trastorno originado por la guerra sufre una notable baja, es lo más halagador que puede apetecerse, y todo da a entender que, estimulada muy en particular por los beneficios alcanzados, supere la del año en curso a las del pasado.

La industria eléctrica y sus progresos requieren capítulo aparte.

En 1878 establecíase en Baleares la primera fábrica española; en 1901 existían ya en España 858 centrales de electricidad, de las cuales 648 eran de servicio público y 211 de uso privado. La potencialidad de unas y otras se elevaba a 150.000 caballos de vapor.

De entonces al presente el desarrollo es inmenso.

Según la última estadística oficial de 1915, existían en España 2.650 fábricas de electricidad con una potencialidad de 850.000 HP de vapor y la producción anual de 2.800 millones de kilovatios por hora.

«La Unión Eléctrica Española», en un interesante estudio que acaba de publicar, afirma que de los seis millones de caballos que pueden suministrar los cursos de agua existentes en el país, se aprovecha ya cosa de millón y medio.

En cuanto a las Sociedades eléctricas más impor-

tantes de España, Gallego, en un detallado estudio que con el título *La industria eléctrica* tenemos a la mano, las clasifica así: «Fuerzas y riegos del Ebro», domiciliada en Barcelona, que tiene disponibles 400.000 caballos en cinco saltos y explota ya 40.000. «Energía Eléctrica de Cataluña», con 200.000 HP y utiliza 50.000. «Hidroeléctrica Española» e «Hidroeléctrica Ibérica», ambas de Bilbao, y «Unión Eléctrica Madrileña».

Las grandes centrales de reserva son térmicas, y en algunas, la potencia llega a 50.000 HP, como la de San Adrián, de Barcelona.

Los capitales empleados en España en Sociedades eléctricas, de quince años al presente, suman más de 1.800 millones de pesetas.

Las fábricas de hilados, harina, papeleras y de cemento, al lado de las generadoras de luz, desde luego, son las que mayor consumo hacen de energía.

La fuerza eléctrica empleada en la tracción, sirve líneas urbanas y ferrocarriles que representan un desarrollo de 1.000 kilómetros.

Cuanto las industrias electro-químicas, las de elaboración del carbono de calcio, de las que existen trece instalaciones que producen más de 15 millones de toneladas, son las que han alcanzado mayor desarrollo.

Existen también varias fábricas que hacen la descomposición electrolítica de la sal común en cloro y sosa cáustica, empleando el procedimiento de Eveshen Elektrol.

La electrometalurgia cuenta con los hornos de Araya y las refinerías electrolíticas del cobre en Lugones, montándose en la actualidad en los Altos Hornos de Vizcaya, un magnífico horno eléctrico, de arco, para producir aceros especiales, en cuya composición pueden entrar diversas aleaciones que caracterizan los aceros de alta resistencia.

En Lérida es digna de anotarse, la magnífica fábrica destinada a la producción de nitratos por la fijación del nitrógeno de la atmósfera mediante el arco eléctrico; la instalación perteneciente a la Sociedad Ibérica del Azoe utiliza 30.000 HP.

Las fábricas de material eléctrico atraviesan hoy un período de grande y positiva utilidad, debido a la falta de la exportación alemana. Son muy interesantes las establecidas en Cardellá, para la producción de maquinaria gruesa; en la producción de acumuladores, la de Zaragoza; en cables, la de Villanueva, y en material de alumbrado, las de Barcelona, Madrid y Palencia.

Como se ve, el inmenso desarrollo de la industria

eléctrica, prueba síntomas de progreso, digno de tenerse en cuenta y por todos conceptos llamado a gran porvenir.

Veamos ahora las características y potencialidad de las Empresas extranjeras establecidas en España.

Según una interesantísima estadística publicada por don Daniel Ruiz en *Revista General de Economía y Hacienda*, existen en España 570 sociedades extranjeras, con capitales reconocidos de más de 1.400 millones de pesetas, que bien pueden elevarse a 2.000 millones si se tiene en cuenta la baja que se hace en la declaración de valores. Las más importantes de estas Empresas son las ferroviarias, metalúrgicas, eléctricas, de tracción, etc., lo que equivale a decir que la mayor parte de las manifestaciones de la riqueza pública, se encuentran intervenidas por el capital extranjero.

Esto en cuenta, y teniendo presente que a tenor de los recientes balances, el Banco de España dispone de 1.600 millones en oro y cerca de 1.000 millones en cuentas corrientes, suma que juntada a las existencias de las demás instituciones bancarias permite evaluar en 4.000 millones el total metálico disponible; prueba que hay en el país, dinero sobrado para emprender la obra de redención de las industrias más nobles del poder del capital extranjero.

Formemos ahora un cuadro de los elementos de vida y riquezas materiales de España, comparativamente con algunos países europeos.

Tomamos los datos de un notable trabajo estadístico que publica el Sr. D. Julio Lazúrtegui con referencia a 1813, es decir, meses antes de empezar la guerra.

Superficie territorial en kilómetros:

Inglaterra	315.000
Alemania	540.000
Francia	536.000
Bélgica	29.000
Italia	287.000
España	504.000

Habitantes (en millones) en 1913:

Inglaterra	46
Alemania	68
Francia	40
Bélgica	7,5
Italia	30
España	20

Comercio exterior (en millones de francos o pesetas oro):

Inglaterra	37.500
Alemania	27.000
Francia	17.000
Bélgica	13.000
Italia	6.000
España	2.400

Producción agropecuaria (en millones de francos):

Inglaterra	9.000
Alemania	13.000
Francia	18.000
Bélgica	15.000
Italia	7.000
España	4.000

Riqueza hullera y su aplicación en 1913:

	Reservas en millones de toneladas.	Explotación en millones de toneladas.	Consumo normal en millones de toneladas.
Inglaterra	360.000	290	200
Alemania	430.000	280	279
Francia	18	42	62
Bélgica	11	25	23
Italia	50	65	12
España	8.000	4,5	7,5

Riquezas en minerales de hierro y su aplicación:

	Reservas en millones de toneladas.	Explotación en millones de toneladas.	Consumo normal en millones de toneladas.
Inglaterra	2.500	16	23,5
Alemania	2.700	34	48
Francia	3.500	22	14
Bélgica	10	0,1	6
Italia	5	0,9	0,8
España	300	10	1

Industria siderúrgica y derivaciones:

	Producción de lingote en millones de toneladas.	Consumo normal en millones de toneladas.	Exportación manufacturada en millones de toneladas.
Inglaterra..	10,5	5	5,5
Alemania ..	19,3	13	6,5
Francia....	5,5	5	0,5
Bélgica	2,5	1,5	1
Italia.....	0,4	1	0
España....	0,45	0,50	0

Red ferroviaria (en kilómetros):

Inglaterra	40.000
Alemania	65.000
Francia.....	52.000
Bélgica	9.000
Italia	18.500
España.	12.500

Estos grupos de cifras no requieren comentarios. Se ve que España, mucho más rica en metales y carbón que Italia y Bélgica, se encuentra en condiciones de dar un gran impulso a su industria manufacturera, pero queda muy detrás de éstas en lo que respecta al coeficiente de rendimiento industrial, y más que nada en algo sumamente importante: su capacidad ferroviaria.

Con todo, es preciso que sepan los que siempre juzgaron a España a través de un prisma falso y de indudable ignorancia, que comparativamente a las

diferencias desfavorables que en contra señalaban estas mismas estadísticas hace diez años, las que hoy comparamos acusan un notable progreso.

Así, por ejemplo, y en lo que respecta al cobre, produce hoy España, cosa de tres millones de toneladas métricas, con un valor de 70 millones de pesetas.

He aquí un cuadro comparativo tomado de estadísticas oficiales correspondientes a 1913:

	Toneladas.
España	2.888.779
Alemania	765.523
Italia	147.132
Noruega	37.203
Austria-Hungría	21.644
Suecia	19.665
Inglaterra	7.598
Francia	2.000
Producción mundial	3.888.032

Producción de España con relación a la explotación global, 80 por 100

Sin embargo, es sensible constatar que en lo que respecta a la producción manufacturada no puede decirse otro tanto, ya que de este total, salen fuera del país 1.400.000 toneladas, o sea el 50 por 100, y unas 30.000 de cobre fino en cáscara y mata, latón y bronce, quedando el resto para el consumo nacional.

La proporción del cobre exportado aumenta considerablemente en los años últimos de la guerra. Las provincias más productoras son; Huelva en primer lugar y Sevilla, siendo la superficie minera que se explota de una extensión de 10.000 hectáreas, y la ley medio por ciento, hasta 72 en las minas de Ciudad Real.

Existen además casi 20.000 hectáreas improductivas por falta de elementos.

Claro que no se requieren grandes esfuerzos imaginativos para hacer un cálculo del rendimiento y mayor capacidad que sería susceptible de alcanzar esta producción, mediante el régimen de una política proteccionista sabia y amplia.

Si los tres millones explotados que se extraen de 380 minas representan un valor de 70 millones de pesetas, el trabajo de las cuencas restantes, extendidas en una superficie doble, producirían nueve millones de toneladas, con más de 200 millones de pesetas.

Con el objeto de formarse una idea más precisa de las verdaderas tendencias y orientaciones que debe seguir el comercio de exportación e importación de un país en perfecto desarrollo de sus industrias, comparemos algunos de los principales renglones que nos marcan la característica y volumen de las compras y ventas hechas en 1913 en Alemania y España, sin especificar las cantidades en metálico.

ALEMANIA

Importación. — Cereales y artículos alimenticios, algodones, lana, carbones y minerales.

Exportación. — Maquinarias, telas, manufacturas, artículos de fierro, productos químicos, artículos de lujo, material eléctrico.

ESPAÑA

Importación. — Carbones y trigos, maquinarias, manufacturas, productos químicos, material eléctrico.

Exportación. — Conservas alimenticias, minerales, frutas.

Como se ve, el ideal de la importación como exponente del progreso industrial, es la adquisición de cuantos productos y elementos para el desarrollo de la industria sea materialmente imposible hallar en el país, para que luego vuelvan a venderse transformados en manufacturas, maquinaria o productos químicos, y junto con ellos; la adquisición de los productos agrícolas que no se puede producir en la medida que las exigencias del consumo lo imponen.

En España sucede lo contrario; mientras que se compra del extranjero multitud de productos que existen en el país y que no se explotan por una falta de espíritu de empresa lamentable, como son los carbones y cereales; se venden todos aquellos que precisamente no deben venderse, como son los minerales — que no se pueden transformar en España — y que luego regresan convertidos en maquinaria y material eléctrico.

Resumiendo, precisa:

1.º Fomentar la industria y agricultura, a fin de variar y orientar sobre otros rumbos los reglones que marcan la importancia y clasificación de los principales productos de importación y exportación.

2.º Orientar la importación a la adquisición de todos los elementos que en la imposibilidad de producir el país, se transformen luego en productos de venta.

3.º Intensificar la compra de abonos,

4.º Prestigiar la producción en forma que evite el que el productor desnaturalice el origen de sus productos, vendiéndolos en los mercados fuera del país con nombres y etiquetas extranjeras.

Y esto dicho, transcribimos los siguientes párrafos del distinguido escritor don Javier Gómez de la Serna, que encontramos en su interesante libro *España y sus problemas,* y que vienen a confirmar la fe que abrigamos en el futuro de España:

«España está sana y posee todos los elementos para engrandecerse. Con firme voluntad, el camino será breve; el procedimiento, sencillo; el resultado, cierto. La nota de la sencillez será la característica. Uno de los graves defectos de todos los planes de regeneración nacional es su complejidad. La semilla será árbol; pero cuidemos tan sólo de la semilla; el

árbol será gigante, pero no le pidamos los frutos de mañana.

»Todo se hará, pero a su tiempo: marchar con método es llegar al fin. El Ministerio de Fomento debe absorber la primera energía que se condense, sin desatender el curso normal de los demás ramos. Muchas más escuelas mañana; hoy las que puedan aumentarse buenamente: más elementos de fuerza después: ahora los indispensables: justicia barata y difusiva luego; en la hora actual su posible mejora. Empecemos por la política del dinero, sin la cual no habrá escuelas, ni ejército, ni justicia. Antes la vida; después la idea y el acto. Intentemos ser ricos, *por primera vez en la Historia,* no buscando la riqueza en los metales preciosos exclusivamente; en las conquistas, en suelos ajenos; en dinásticos enlaces, pues ya experimentamos la vacuidad de estas cosas: vamos a buscarlo donde nunca, en nuestro propio suelo, sin admitir regateos, como no admitimos simultaneidades, consagrándole el esfuerzo íntegro: la menor transacción nos perdería, como hasta ahora, en que los ministros de Fomento, desde el más antiguo al actual, llenos de voluntad e inteligencia, proyectan en vano resurgimientos con medios insuficientes, es decir, nulos, porque el cañón que no llega al blanco equivale en absoluto al cañón que no se dispara.»

Estudiemos ahora las fluctuaciones del comercio español, tratando de examinar y precisar la influencia y consecuencias inmediatas de la guerra en lo que refiere su estado actual y la razón de ser de los cambios y engañosas transformaciones operadas en los años últimos.

He aquí un grupo de cifras que luego iremos poco a poco descomponiendo al análisis (1):

	1913	1915	Diferencia.
Importaciones...	1.305.017.409	970.320.484	— 333.730.920
Exportaciones...	1.047.417.538	1.248.240.811	+ 190.606.940
			525.337.860

Agrupemos ahora las anteriores cifras por guarismos del intercambio anual, agregando a ellos, para realizar una comparación más precisa, las correspondientes al año de 1914, y tenemos:

	1913	1914	1915
Importaciones.....	1.305,05	1.021,96	970,32
Exportaciones.....	1.057,63	867,76	1.248,24
	2.362,68	1.889,72	2.218,56

Comparando estas cifras resulta:

Que en 1914 sufre el comercio español una baja de 472,96 millones respecto el año 1913, para luego, en 1915, aumentar en 328,84; aumento que, no obstante lo sensible que se presenta, no logra igua-

(1) Estadísticas oficiales.

lar al monto total del año 1913, siempre superior a 1915, como se ve:

	1913	1915
Comercio total.....	2.362,68	2.218,56

Diferencia favor 1913, 144,12.

Ahora bien; un simple examen de los cuadros comparativos de los tres últimos años nos demuestra que en 1915 el desarrollo de las exportaciones supera a las del 1913, en tanto que en éste, las importaciones son mayores que en aquél:

Veamos en qué forma y proporción:

EXPORTACIONES

1913.....	1.057,63
1915.....	1.248,24
Diferencia a favor de 1915.....	190,61

IMPORTACIONES

1913.....	1.305,05
1915.....	970,32
Diferencia a favor de 1913.....	334,73

Diferencia importaciones en 1913, 334,73.

Diferencia exportaciones en 1915, 190,61,

Exceso en 1913, 144,12.

En resumen: comparando, como se ha visto, el valor de la exportación con el de la importación en

cada uno de sus años, aparece que, mientras que en 1913 fué desfavorable por 247,42 y por 154,20 en el de 1914, es favorable en 1915 al superar las ventas a las compras en 277,92 millones.

¿El incremento de esta exportación significa, como es natural suponerlo—dentro de un concepto económico-científico—una verdadera transformación benéfica del comercio español? ¿Tiende acaso al ideal a que debe orientarse el intercambio de un pueblo, vendiendo, por razón del incremento de sus medios de explotación y producción, más que lo que compra, convirtiéndose en acreedor de otros mercados en vez de ser deudor de ellos?

Y parece así, pues que una disminución en las compras, conjuntamente con un mayor aumento en lo que se vende, son síntomas de un progreso industrial innegable, visto a simple vista, al margen de renglones que se ofrecen en forma sugerente y engañosa.

Desgraciadamente, en el presente caso no lo es. El inflamiento de las cantidades de exportación es sólo una consecuencia de efectos anormales, ficticios, motivados no por el fenómeno de una mayor demanda en la concurrencia, sino por una causa negativa y temporal, la escasa producción en los mercados de consumo.

Y si en lo que se relaciona lo que se vende o sale del país sucede así; en lo referente a las menores compras se observa cosa igual.

Se compra menos, no porque el país se encuentre en condiciones de producir lo que antes se importaba; sino por escasez de primeras materias para las industrias que, o bien tienen que adquirirlas a elevados precios, con daño a la economía del elemento que elaboran, o no las compran, sencillamente por dedicarse a producir aquello que, cotizable fuera a grandes precios por razón de causales excepcionales, ofrece margen a positivas ganancias, con gran daño a las industrias nobles necesarias o indispensables a la economía y vida nacional.

Y que el incremento de la exportación no significa acrecentamiento industrial, lo prueba que el total de las materias exportadas corresponde a minerales que la industria nacional no puede transformar y materias alimenticias que salen del país, con inmediata influencia en las fluctuaciones de los precios de venta y, por consiguiente, encarecimiento de los medios de vida.

De otro lado, este exceso de exportaciones no llega en realidad a beneficiar a nadie, y en último caso lo único que origina, es un acrecentamiento en los depósitos del metálico de los Bancos, pues que

en general se relaciona con la enajenación de material perteneciente a grandes empresas, como las navieras, que no dedican el producto de las ventas realizadas a la implantación de otros negocios.

Este aumento de exportación tiene a su vez, por lo irregular y anormal de las circunstancias que le ocasionan; el peligro de ir a la creación de un gran número de industrias que sólo viven de las circunstancias que explican su formación, llamadas luego a desaparecer, tan presto cesen de actuar las causales que les dan vida y motivan la demanda de los productos que elaboran.

Por consiguiente, el fenómeno que se observa en el comercio español de este aumento en las exportaciones conjuntamente con el decrecimiento de las compras, es de una significación y gravedad más importante que a primera vista parecen, y una manifestación evidente, de las anormales, inseguras y ficticias corrientes y fundamentos del comercio del país, incapaz de tomar un rumbo definitivo aprovechando las oportunidades que la crisis de la producción europea produce la guerra, para tratar de ir a la conquista de otros mercados; y sí transformándose en instrumento dócil de las influencias exteriores y temporales que actúan en su torno.

Pero descendamos al examen de algunas cifras y

cuadros de lo más sugestivos, haciendo algunas oportunas comparaciones, clasificando los artículos de expendio y compra por grupos, con indicación del monto de transacción bursátil.

IMPORTACIÓN (1)

	1913	1914	1915
Animales vivos.	30,34	8,28	3,58
Primeras materias..	520,69	451,09	536,24
Artículos fabricados.	484,47	311,06	208,94
Substancias alimenticias.	271,53	251,51	222,14

EXPORTACIÓN

Animales vivos.	18,92	6,01	2,40
Primeras materias..	333,11	255,93	243,56
Artículos fabricados.	251,31	249,99	608,84
Substancias alimenticias.	454,27	355,52	402,29

El cuadro de importación acusa menores compras en 1915 que en 1913, excepto en un solo producto: el de materias primas, que supera en 16 millones.

Este acrecentamiento parece a primera vista absurdo después de haber probado anteriormente el decrecimiento de la producción industrial por falta de elementos indispensables a la elaboración.

(1) Boletín de aduanas.

Sin embargo, la contradicción no existe estudiando a fondo las causales que la motivan.

En efecto; todos los artículos clasificados en este grupo cuyo aumento de entrada en el país se observa manifiesta; corresponden a aquellas materias primas indispensables para alimentar las industrias de fabricación de material de guerra creadas por ésta, como son: fábricas de calzado, tejidos, proyectiles y pólvoras, etc., que realizan grandes utilidades, y nada, destinado a procurar o tender al desenvolvimiento de las industrias más nobles, como son: la siderúrgica, agricultura, manufacturera, etcétera.

Ahora bien, ¿no es cierto que terminado el conflicto, la ruina de aquellas industrias será completa?

Desaparecido el consumidor, ¿hay razón para elaborar el producto dedicado solamente a las exigencias de éste?

Menos mal que la industria militar del país contará en estas instalaciones puntos de apoyo valiosos.

Demostremos gráficamente las afirmaciones y juicios que exponemos con el auxilio del siguiente cuadro de las importaciones comparadas en 1913 y 1915, tomado de estadísticas oficiales:

	1913	1914	1915
Carbones minerales..	70,25	65,13	44,88
Cok y aglomerados..	13,87	12,98	6,25
Petróleos.....	8,67	7,40	7,62
Alambre de cobre...	12,81	4,61	2,81
Simientes de sésamo y lino.....	31,88	29,24	31,29
Nitrato de sosa.....	8,46	8,66	7,29
Superfosfatos y escorias Thomas.....	7,51	5,84	3,15
Algodón en rama...	132,36	126,42	214,07
Otras fibras vegetales	23,34	19,64	25,12
Lanas y pelos peinados o cardados....	18,69	12,69	17,36
Seda cruda e hilada.	25,24	21,59	22,53
Pasta para papel...	6,70	4,35	5,55
Madera ordinaria...	29,68	22,80	17,01
Ganado mular.....	8,34	2,13	1,33
Idem vacuno.....	4,07	2,36	1,54
Idem de cerda.....	2,00	0,77	0,03
Idem lanar.....	6,53	1,64	0,69
Cueros y pieles sin curtir.....	21,97	13,91	34,13
Sebos y grasas.....	14,07	12,33	9,35
Dínamos, electromotores, etc.....	8,97	5,38	2,77
Maquinaria agrícola.	5,65	7,88	5,04
Locomotoras y ténders.....	28,78	8,61	1,38
Buques de hierro o acero.....	47,81	18,11	10,28
Bacalao y pezpalo..	41,61	37,08	33,08
Trigo.....	38,34	92,97	81,73
Maíz.....	91,05	32,35	33,06
Cacao.....	12,16	13,64	12,74
Café.....	29,50	26,78	31,15
Huevos.....	9,12	5,74	2,36

Artículos importados en mayor escala: el algodón, los cueros, las lanas, seda y cereales, que constituyen materias primas, para la fabricación de productos que tienen gran demanda en los mercados de la guerra una vez transformados en el país. Nótase muy por el contrario el decrecimiento en la compra de materias importantísimas para las industrias, como son: el nitrato, los superfosfatos y escorias de Thomas y el ganado, por sólo referirnos a estos más principales; junto con ellos, el mercado de dínamos, electromotores y maquinaria, que en su totalidad se adquiría en Alemania.

El comercio de importación correspondiente a 1916 ofrece idéntica característica, creciendo aún más el valor de las compras que señalamos.

El estudio en detalle de las exportaciones, nos conduce a demostrar a su vez los grandes desequilibrios producidos en el comercio español por la guerra.

La misma disminución de las exportaciones de substancias alimenticias, es una prueba de un abatimiento en la existencia y desarrollo de esta industria digno de tenerse en cuenta, motivada además por la superproducción de fábricas inglesas y francesas últimamente creadas y ampliadas que proveen a los ejércitos en operaciones, desalojando poco a poco el producto español.

Cuanto el aumento de artículos fabricados, bien se comprende a los que se refiere, que no son otros, que los impuestos por las exigencias de los parques de los países en lucha, que vienen a España a proveerse de todo aquello que no pueden conseguir por la producción nacional.

Las estadísticas oficiales de Aduanas nos dan la prueba de la certeza de nuestras afirmaciones.

Se nota asimismo, un incremento en las exportaciones de telas y tejidos, cereales, aceites, pieles y calzado, debiendo tenerse en cuenta que la salida de estos productos debe ser en realidad mayor de la que consignan los datos oficiales, pues que gran cantidad de ellos pasa la frontera de contrabando.

Se observa un decrecimiento en la venta de conservas y vinos, decrecimiento que hoy, por la nueva fase de la guerra, tiende a límites superiores, muy en especial el que se relaciona con las frutas.

El detallado cuadro que va en seguida nos permite estudiar el punto con mayor detenimiento.

AUMENTOS EN EXPORTACIÓN

	1913	1915	Aumentos.
	(Millares de pesetas.)		
Hierro colado....	701	7.564	6.862
Idem labrado....	154	7.233	7.079
Idem en barras ..	1	3.161	3.159

	1913	1915	Aumentos.
	(Millares de pesetas.)		
Hierro manufacturado.....	680	13.511	12.830
Cáscara de cobre.	6.751	12.009	5.258
Cinc en galápagos.	730	3.206	2.475
Resinas.....	2.078	3.336	1.258
Productos químicos.....	895	9.917	9.022
Idem farmacéuticos.....	3.971	8.032	4.060
Algodón en rama.	176	5.023	4.846
Idem hilado.....	3.449	16.478	13.029
Tejidos de algodón.....	46.875	138.596	91.720
Cáñamos y lino y sus manufacturas.....	5.045	15.609	10.563
Tejidos de lana...	4.387	163.110	158.722
Madera en rollo..	3.093	4.363	1.270
Pieles curtidas...	911	24.833	23.921
Calzado.....	8.257	33.559	25.302
Talabartería.....	246	7.104	6.858
Arroz.....	8.594	21.864	13.270
Cebada.....	45	7.708	7.663
Los demás cereales.....	7	5.640	5.632
Garbanzos.....	1.594	7.513	5.919
Azúcar.....	7	7.880	7.870
Aceite.....	30.199	67.183	36.983
Conservas de hortaliza.....	10.472	11.482	1.009
Idem de frutas...	2.494	3.046	552
Juguetes.....	505	1.478	873
Alpargatas.....	6.223.445	7.478.000	1.214.555
Suela.....	604	4.292	3.688

BAJAS EN EXPORTACIÓN

	1913	1915	Bajas.
	(Millares de pesetas.)		
Blenda	4.580	257	4.223
Mineral de hierro	97.980	48.942	49.038
Pirita de ídem	37.746	29.421	8.324
Mineral de cobre	2.496	492	2.004
Plata en joyería	5.684	1.410	4.273
Armas de fuego	10.664	3.967	6.696
Cobre en torales	32.565	25.096	7.469
Azogue	8.193	6.165	2.027
Plomo argentífero	14.827	5.707	9.119
Idem pobre	65.319	56.687	8.631
Aguarrás	5.996	4.153	1.737
Seda y sus manufacturas	5.557	3.822	1.735
Papel	15.342	13.430	1.912
Corcho en varias formas	49.260	43.030	6.230
Cebollas	16.339	14.798	1.541
Patatas	10.215	8.581	1.633
Almendras	26.850	21.040	5.810
Pasas	10.613	6.372	4.241
Naranjas	68.287	54.736	13.551
Uvas	19.322	9.662	9.660
Azafrán	9.723	7.683	2.040
Vino tinto	90.636	31.047	69.688
Idem blanco	16.109	4.428	11.681
Sardinas en conserva	27.888	15.864	14.024
Pieles sin curtir	17.000	9.000	8.000

RESUMIENDO:

La guerra y las condiciones especiales de la industria española, han venido a demostrar que el porvenir del comercio de España no se encuentra en Europa, como equivocadamente se ha pensado, sino en campos de explotación e intercambio que le permitan exportar los productos que elabora y tomar a su vez de ellos, lo necesario a las exigencias de su industria, sin temor a la concurrencia extranjera.

La guerra, produciendo un ficticio y temporal mejoramiento en los reglones del comercio de exportación, le ha originado en el fondo el desequilibrio y daño los más grandes, quitándole precisamente, aquellos productos y elementos los más necesarios para el desarrollo de sus medios de producción.

Esta influencia perniciosa y fatal, consecuencia de la falta de solidez, organización técnica y medios de vida de la industria de España, está llamada a agudizarse en forma peligrosa a la celebración de la paz, que planteará en los campos económicos del mundo la más terrible lucha económica.

Sólo un horizonte muy lejano se descubre. Un sentimiento, un instinto de conservación natural, obliga a tender a él. Ahí y en ninguna otra parte se encuentra el porvenir. El lector con nosotros lo vislumbra, desde el fondo de su conciencia, que ya presiente los efectos de la gran catástrofe: ¡América

EL PROYECTO DE LA CREACION DE UN BANCO ESPAÑOL DE EXPORTACION

Su trascendental importancia. Lo que debe esperar de su acción el comercio y la industria españoles. Reformas que deben introducirse en algunas de sus bases.

Entre los interesantes proyectos económicos planteados a la consideración de las Cortes por el Gabinete liberal, ninguno supedita en importancia y trascendencia para el porvenir, al que propone la creación de un Banco de Exportación Comercial.

Una de las dificultades más enormes con que ha tropezado en todo tiempo el libre desarrollo del comercio español en el extranjero, ha sido, seguramente, la absoluta carencia de factores de crédito que permitieran desenvolver la industria y producción nacional.

El comerciante español, visiblemente atrasado en sus métodos y sistemas de transacción económica,

imposibilitado de hallar capitales que le permitieran impulsar su modesta industria, incapacitado de poder ofrecer al cliente positivas facilidades para la compra de sus productos por la aceptación de pagarés a plazos más o menos largos; tuvo que contentarse con las menguadas perspectivas que le ofrecía el comercio interior, sin atreverse a la realización de empresas más o menos arriesgadas, sumamente peligrosas para la estabilidad de sus negocios.

Las mismas dificultades del cambio de letras de crédito sobre Bancos del país y la necesidad de tener que recurrir invariablemente a París o Londres para efectuar la más pequeña operación de descuento; hizo que el comercio español se desnaturalizara, perdiendo su verdadera nacionalidad para penetrar en América bajo el amparo de etiquetas extranjeras, única forma que hallaba el productor español de luchar con la concurrencia en mercados desconocidos para sus artículos, hostiles, parte de ellos, a todo lo procedente de España, por razón del desconocimiento absoluto que se tiene de los elementos de vida y potencialidad productiva del país más allá de las fronteras.

Era, pues, necesario hacer cesar este estado de cosas anormal y vergonzoso, creando una poderosa institución de crédito garantida por el Estado, que

ofreciera al comercio y la industria del país, elementos de apoyo positivos, sólidas garantías y capacidad amplia,

Las diversas tentativas de efectuar la creación de una institución de crédito destinada al incremento del comercio de exportación, fracasaron ruidosamente por el rechazo que ofrecieron las instituciones de crédito del país a confederarse para abordar negocios que se les ofrecían, con muy pocas garantías de éxito financiero y conveniencia económica dentro de las orientaciones y radio de acción en que efectuaban sus transacciones.

Somos de los que creen que motivos existen para felicitarse de este fracaso, que no fué, como se piensa, obra del egoísmo y falta de espíritu emprendedor de la Banca española, sino consecuencia de un detenido estudio de las posibilidades y riesgos que ofrecía un negocio a todas luces poco halagüeño.

En efecto; para una nación en la que su desarrollo industrial y comercial no es sólo el producto de una defectuosa organización técnica, sino de la falta de acción política del Estado, el problema de emprender el resurgimiento de éstas, sin contar con la cooperación solícita, eficaz y poderosa del Gobierno, es materialmente imposible.

De nada o muy poco serviría constituir poderosas

instituciones de crédito que ofrezcan al productor y al exportador las más inmensas facilidades, si el *medio ambiente industrial* en que estos capitales deben emplearse es inadecuado y poco propicio a la obra por emprender.

El desarrollo del comercio de un país requiere una preparación intensa, por el régimen de sabias leyes de protección, banca poderosa, orientación técnica realmente científica, sistemas arancelarios adecuados, facilidades para el transporte, ventajas amplias para el ingreso en las aduanas extranjeras, positivos tratados de comercio exterior y convenciones postales, servicio consular inteligente y laborioso, Cámaras de Comercio bien organizadas, etc.

He aquí las razones por las que en un país como España, en el que no sólo resta mucho que hacer en lo que se refiere al comercio, sino donde hay que luchar contra la competencia mercantil de países en los que, contrariamente, se ha hecho al respecto, todo lo susceptible de hacerse en orden a la protección industrial; la formación de una institución de crédito destinada al desarrollo del comercio exterior, no puede ser obra de la simple participación e ingerencia del capital particular, sino función imperiosa del Estado.

La participación que el Banco se ve obligado a

tomar en empresas estrechamente vinculadas con la acción del Estado, y la solución de los diversos aspectos del problema agrícola, ferroviario y el de irrigación, que no son sino otros tantos aspectos de la magna obra de reconstitución nacional, obligan esta relación como la única forma de lograr la finalidad que una institución de este género se impone.

De ahí, que sólo haya que ver en la constitución del Banco, tal como se establece; el primer paso dado hacia la solución de diversas y muy interesantes cuestiones que su creación plantea al Gobierno, como son las relacionadas con la provisión de abonos para la agricultura, reformas de la legislación arancelaria, tratados de comercio, régimen tributario de las tierras, ampliación de las obras ferroviarias y otros.

Al no haberse procedido así, eliminando los obstáculos que se oponen a su finalidad; de no colocar antes, al capital social que debe integrarlo en condiciones que le aseguren garantías de provecho más o menos lejanas y ventajosas; el capital español, de suyo medroso, no hubiera acudido a su cartera, prefiriendo vivir de la pequeña pero segura renta que le ofrecen otras instituciones de crédito.

No hay que pensar, en efecto, que la garantía anual del 5 por 100 que ofrece el Gobierno a los

accionistas constituya un estímulo poderoso; de ninguna manera. Sin contar las seguras garantías a la adquisicion de más grandes utilidades que ofrecen multitud de Empresas que desde el principio de la guerra vienen estableciéndose, hay que meditar que la posibilidad de lograr positivas ganancias en las acciones del Banco de Exportación es bastante aventurado, ya que se trata del riesgo que debe correr un capital destinado a entrar en franca lucha en campos de concurrencias mucho más propicias al capital extranjero que al español, si no se tiene el talento de prepararlos convenientemente.

La primera obra que debe efectuarse, a nuestra manera de pensar, una vez aportados el metálico que constituye el fondo social, es una labor de propaganda en las zonas que debe influenciar el Banco de Exportación, amplia e inteligentemente dispuesta.

Lo han comprendido así sus iniciadores al señalar en la base 2.ª «el establecimiento de servicios de información y de propaganda y museos comerciales», puntos interesantísimos contemplados con mucha oportunidad.

Esta labor será utilísima e indispensable, no sólo para orientar al exportador español de las necesidades de los mercados con los que va a establecer in-

tercambio; sino igualmente, para que los importadores americanos se den cuenta, del grado de bondad de los productos que se le ofrecen, comparativamente con los similares de otras procedencias.

Pero donde las ventajas de la información y propaganda vendrán a manifestarse más eficientemente, será en la serie de referencias que ofrezcan, sobre los mercados o centros de explotación más o menos interesantes, en que sea precisa la instalación de sucursales.

El establecimiento de estas oficinas es imperiosa, muy en particular en los países del Sur del Pacífico, que cuentan grandes ciudades situadas en el interior de su territorio, un tanto alejadas unas de otras, y en centros muy valiosos de producción mineral y agrícola.

Estas sucursales, por razón de la misma índole de su finalidad comercial, se verán obligadas a participar en diversas operaciones y empresas de carácter local, que les permitirán formar hondos arraigos en la masa social e industrial de los países en que implanten sus negocios, y donde, naturalmente, acabarán por conquistar un ambiente sumamente favorable, producto de dos corrientes de opinión bastante intensivas: las añejas simpatías de raza latentes en el alma de esos pueblos y el natural recelo

que despierta el tutelaje del capital extranjero.

Cuanto a la facultad que se otorga al Banco de poder «constituir almacenes generales de mercancías y depósitos francos», nos parece sumamente interesante, y entendemos que señala el primer paso a la compra en grandes escalas, de nitratos del Perú y cereales argentinos, que en esta forma—y muy en particular lo que se refiere al primero de estos productos—sería beneficioso introducir al país en la proporción conveniente, no sólo para las necesidades de la agricultura nacional, sino para la venta a mercados extranjeros, asunto del que nos ocupamos con extensión en otra parte de este libro.

Sin entrar en un estudio detallado de lo que se refiere a las bases de la organización financiera del Banco, nos parece que merecen modificación indispensable los puntos relacionados, con el abono de la subvención que le acuerda el Estado para asegurar el interés del 5 por 100 a los capitales suscritos.

Dice la base a que hacemos referencia:

«Si durante tres años consecutivos las acciones del Banco obtuvieran un beneficio superior al 8 por 100, cesará la obligación, por parte del Estado, de abonar la subvención que se expresa en la base 5.ª.»

Y continúa:

«También dejará de abonarse, *cualquiera que sea la situación del Banco, a los diez años de su constitución.*»

Legislar terminantemente en esta forma sobre cosa que ofrece tantas y tan variadas fluctuaciones como es el comercio exterior, dependientes muchas de ellas de causas completamente imprevistas, desconocidas hasta hoy, y tratándose más que nada del desarrollo de una industria y producción que, como la española, han vivido siempre período de crisis y seria desorganización técnica, que hacen pensar *precisamente* que la obra de arraigo en los mercados extranjeros sólo podrá lograrse al gasto de un poderoso esfuerzo, constante tesón y larga labor de adaptación e infiltración; nos parece un tanto inconveniente.

Es muy posible que, tras una labor de sabia organización, se llegue a lograr situación tan bonancible que permita realizar utilidades aún mayores a las del 8 por 100 señalado; pero, ¿quién asegura que un cambio más o menos brusco en las fluctuaciones del mercado no deje hacer sentir intempestivamente sus efectos por una rápida baja en las cotizaciones logradas?

Constituyendo el núcleo de las importaciones españolas los cereales, ¿quién no sabe los desastrosos

resultados que una sola mala cosecha puede ocasionar en los mercados exportadores?

Y cuanto al salitre, ¿no depende la cotización del producto de muchas causales imprevistas de orden político y económico del país productor?

¿Y la influencia capital y poderosa de los elementos y medios de transporte?

Y en lo que se refiere al comercio de exportación de España, ¿se reflexiona acaso, todo el tesón y tiempo que demandará luchar con ventaja, contra los efectos terribles de la guerra económica que seguirá a la paz?

¿No sería desastroso que el apoyo oficial fuera a cesar precisamente cuando el lento desarrollo e infiltración del comercio español, lo hiciera más necesario?

Somos precisamente de los que creen, a este respecto, que la obra de la conquista de los mercados de América—indispensable de emprenderse en el día—será producto de una muy *larga labor*, a la que sería aventurado señalar término; término que indudablemente, en el mejor de los casos, será siempre superior a diez años; esto es irrefutable.

En efecto; la obra por hacerse es doble y sumamente pesada: reorganización completa de la constitución técnica de la industria española, cues-

tión no tan sencilla como parece, y suma de esfuerzos y trabajos para conquistarle fuera, un mercado ventajoso, y ambas cuestiones, relacionadas a su vez con dos empresas que no se improvisan: la reforma del régimen de aquella industria y el estudio, por el Estado, de todas las convenciones y tratados comerciales de carácter internacional que aseguren al producto español libre y fácil acceso a los mercados del exterior.

Los financistas y el Gobierno inglés, al realizar la creación del «Brish Trade Bank», que no es otra cosa que un verdadero Banco de exportación, del que nos ocupamos extensamente, se han cuidado, muy cuerdamente, *de no señalar límites de tiempo* y posibilidades de utilidad alguna, que impongan la cesación del apoyo oficial, que se estatuye amplio y sin restricciones de ningún género; y esto tratándose de un comercio que, cual el inglés, cuenta con elementos de vida y potencialidad económicas inmensamente superiores al español.

Idéntico espíritu se observa en las nuevas reformas introducidas en el Banco Imperial de Berlín, en las que no se hacen referencia alguna, a plazos determinados de tiempo ni exceso de utilidades.

El Banco de Génova para la exportación, que se proyecta constituir, se establece a su vez dentro de

los mismos principios que rigen el «Brish Trade Bank».

A nuestra manera de pensar, la reforma de esta base se impone en el sentido que: toda vez que las utilidades del Banco obtengan un beneficio superior al 8 por 100, se deduzca de este total la subvención que abona el Gobierno, el que no volverá a entregarla sino, caso que una disminución de utilidades no alcance a cubrir el 5 por 100 garantizado, corriendo el pago de la diferencia a cuenta del Fisco.

Esta constante vinculación del Estado con el Banco, permitirá imprimir una mayor confianza a los capitales asociados, siempre salvaguardados, y relacionar estrechamente la acción económica de la institución con la acción política del Gobierno, en lo que se refiere a las dificultades y riesgos que tendrá que correr el comercio español en los mercados extranjeros y que exigirán en todo tiempo la intervención de aquél. Se tendería en esta forma a la constitución de una poderosa institución de crédito íntimamente ligada con el Estado, que por razones de conveniencia propia, sería el accionista más interesado en propender a su desarrollo, poniendo de su parte, y en intensa cooperación de propósitos, toda su influencia moral y material.

Es la única forma, dadas las especiales circunstancias por que atraviesa la industria y el comercio español, de hacer obra capaz de alcanzar positivos e inmediatos resultados.

Hay que tener en cuenta que todas las veces que se trate de abordar la solución de los dificilísimos problemas vinculados con la situación económica de España, se impone estudiar ésta, no sólo desde el punto de vista de las proyecciones estupendas que la guerra imprimirá en la marcha social, política y financiera de las sociedades y los pueblos de Europa, sino, de acuerdo, con los especialísimos y muy particulares aspectos que el problema industrial y económico ofrece en España.

EL CREDITO AL COMERCIO EXTERIOR

Factores imprescindibles que deben tenerse en cuenta en el estudio del futuro desarrollo del comercio español en América.—La exportación y el crédito.—La obra del comercio alemán en América.—La organización del Banco Alemán de exportación.

Es materialmente imposible pretender resolver el más elemental problema relacionado con el desarrollo comercial de España en América, sin solucionar antes satisfactoriamente, el punto capital más importante que debe contemplarse en el estudio de los complejos factores que lo integran, y es éste; el crédito al comercio exterior.

En tanto que el comercio de exportación español, falto de elementos propulsores, se encuentre condenado a luchar con las mil dificultades y trabas que lo aprisionan, en tanto que la industria

nacional, huérfana de un régimen proteccionista amplio y liberal, haga la vida lánguida que hoy hace, en tanto que la legislación aduanera y el odioso sistema de los monopolios tornen imposible independizarse de métodos y sistemas inadecuados; el comercio español no hallará jamás forma de ampliar su radio de acción, sino bajo el imperio y por influencia de circunstancias excepcionales, ficticias y pasajeras, que, como las actuales originadas por la guerra, le dejen margen a realizar beneficiosas transacciones, con inmenso y positivo daño a sus intereses más nobles.

Hay que convencerse que el comercio exterior sólo puede hoy existir y desarrollarse, al amparo de poderosas y sabiamente organizadas instituciones de crédito.

Los maravillosos progresos que de quince años al presente se observan en el colosal incremento del comercio alemán en América, reconocen como causa principal, indiscutible, el establecimiento de numerosos Bancos de crédito, que, perfectamente organizados en las principales capitales de ese continente, brindaban no sólo el más grande apoyo al comerciante alemán exportador de sus productos y al comprador americano, sino que participando de la vida económica de esos países, contribuían

en forma directa, al fomento y desarrollo de la mayor parte de sus industrias, muy en particular la agrícola y minera, que encontraron en los Bancos alemanes, colaboración y apoyo material el más eficaz.

Así se explica los fuertes capitales invertidos en Chile, Bolivia, Perú y la Argentina por el «Deutsch Bank» de Berlín, que llegó a convertirse en la institución bancaria que adjudicó entre sus accionistas los más fuertes dividendos.

Pero no es todo; conjuntamente a la constitución de estas poderosas empresas de crédito, el comercio alemán encontró un elemento de propaganda utilísimo en las innumerables agencias de exportación («Exportmusterlager») establecidas en los principales centros productores de Alemania y estrechamente vinculadas con oficinas creadas en América.

Las agencias se dedicaban a agrupar y coordinar los artículos de la pequeña industria que debían ser enviados fuera del país, haciendo la impresión de millares de catálogos de propaganda, en los que el comprador encuentra todas las referencias que estima necesarias.

Estos elementos de acción perfectamente organizados, dependían a su vez, de otro orden de insti-

tuciones más amplias y de mayor radio de acción, que los complementan; las sociedades de exportación («Exportverein»), que constituídas con capitales más o menos fuertes, se encargan de organizar la exportación en grande escala, facilitando al particular crédito necesario para hacer frente a las necesidades y capacidad financiera del cliente a quien suministra la mercancía mediante el pago de ésta a largos plazos y sobre la base de la hipoteca de lo vendido, forma, a la verdad, originalísima de crédito y contra la que no pudo luchar ningún exportador del mundo.

Completan la labor y finalidad de las sociedades de exportación, constituyendo el organismo de función más delicada y poderosa, los Bancos exclusivamente destinados a la protección y desarrollo del comercio exterior.

Veamos en la realidad, digna de admiración y estudio, la forma de operar de estas instituciones, bien sea el «Disconto Gesellschaft», «Deutsch Bank» o el poderoso «Bank für Handel und Industrie».

Dice a este particular el ilustre economista y parlamentario español señor vizconde de Eza:

«El comerciante alemán vende a su cliente ruso, por ejemplo, mercancías por 10.000 rublos y recibe de él cinco letras de cambio, cada una de 2.000

rublos, a vencimientos de tres, seis, nueve, doce y quince meses, respectivamente. El productor las presenta a uno de los citados Bancos, que las acepta y le da los 10.000 rublos (con su descuento correspondiente). El Banco, por su parte, gira inmediatamente una letra de 10.000 rublos (o contra valor) a tres meses sobre un establecimiento de crédito de París. Llega el primer vencimiento de las letras del cliente ruso. Dos mil rublos son entregados al Banco alemán. Este recoge su letra del establecimiento parisién y gira una nueva de 8.000 rublos a tres meses sobre una Casa de Londres o de cualquier otro sitio, y así sucesivamente hasta la completa amortización de la deuda del cliente ruso. «Por estos giros, el crédito a largo plazo concedido por la Banca alemana al comerciante exportador se transforma en crédito bancario internacional a corto término, y aquélla cobra los beneficios sobre la diferencia entre el interés que la paga el comerciante y el que ella paga a los Bancos extranjeros.» Bellet cita casos de operaciones muy pequeñas realizadas por este procedimiento entre la propia Banca del Imperio, sin necesidad de internacionalizarlas. Es aún más definido el crédito por aceptación de que Landry nos hablara. «Cuando se trata de crédito o letras a largo plazo, el Banco guarda en

cartera, para presentarla al vencimiento, una letra girada por el exportador sobre su comprador, y el Banco autoriza a su cliente a girar una nueva letra, que él acepta. El cliente puede hacer descontar por otro banquero este papel revestido de la firma del Banco anterior. Como la dicha letra es por tres meses, al vencimiento el Banco la renueva; o sea: aceptará otra segunda letra; y así sucesivamente hasta que falten tres meses para el vencimiento de la primitiva, dada o depositada en garantía.»

Se explica que con medios y recursos de este género, pueda llegarse al desarrollo asombroso que alcanzó el comercio alemán en América, ya que los compradores de esos países hallaban en Hamburgo y Berlín, facilidades mucho más grandes que las que les ofrecían París y Londres para efectuar sus transacciones, adquiriendo por intermedio de estas plazas, artículos y mercaderías de procedencia francesa e inglesa, que luego los vendedores alemanes se encargaban de remitirle en la misma forma de pago y garantías que las estipuladas para la venta de sus productos.

Como complemento de esta admirable organización, un competente Cuerpo de cónsules, dedicados a efectuar una labor constante de propaganda y vulgarización del producto alemán, enviando a las

secciones de informes del Ministerio de Comercio de Berlín una copiosa colección de datos estadísticos, que luego esa oficina se encargaba de transmitir a las Cámaras de Comercio del Imperio y agencias de propaganda de que nos hemos ocupado.

Durante el año de 1913 ascendieron a más de tres mil los informes y memorias que sobre el comercio de exportación elevaron a su Gobierno los cónsules alemanes de América del Sur.

Vamos a relatar a nuestros lectores, llegados a este punto, una de las formas de procedimiento empleadas por los exportadores alemanes en el mercado de América, con el fin de boycotear los productos ingleses.

Los agricultores y obreros dedicados a las labores de las minas en el Perú y Bolivia, visten una tela muy fuerte y conocidísima en esas regiones con el nombre de *diablo fuerte;* o sea la pana que usan los trabajadores españoles.

La venta en grande escala de este artículo produce grandes utilidades a los importadores que monopolizan el negocio en toda forma.

Pues bien; dándose cuenta los agentes comerciales alemanes de la posibilidad de exportar este producto para luego echar del mercado al similar de procedencia inglesa, ya que sólo Manchester en-

viaba *diablo fuerte*, inundaron los mercados de esas regiones, ofreciendo a los comerciantes, la misma tela que compraban en Inglaterra, pero en condiciones de venta mucho más favorables y económicas.

El resultado no dejó de esperarse. Meses después, el artículo alemán había expulsado al contrario, y una vez conseguido el monopolio, el precio del producto, que se había ofrecido al principio en condiciones de pérdida indudable al productor con el solo fin de ganar el mercado, volvió a adquirir la cotización normal, con lo que las bajas experimentadas en un principio por las fábricas alemanas llegaron no sólo a saldarse, sino a dar margen a positivos beneficios en el futuro.

CARACTERES DE LAS LUCHAS ECONOMICAS Y RUMBOS QUE ESTAN LLAMADAS A MARCAR

Las conferencias financieras de los aliados. Sus deliberaciones y acuerdos. Cómo se presenta el problema de la guerra comercial contra la invasión alemana. Cifras y datos interesantes.

La admirable organización del comercio alemán, que llegaba a la enorme cifra de 19,5 mil millones de francos en el total de las importaciones y exportaciones antes de la guerra, contra 22,9 y 11,7 el de Inglaterra y Francia, respectivamente; el colosal acrecentamiento que acusa este comercio desde 1887, que aumenta en 225 por 100, en tanto que Inglaterra alcanza 113 y Francia 98; la perfecta organización financiera del Estado, que permite valorar en 380.000 millones el monto de la riqueza social, mientras que Inglaterra sólo poseía 345.000 y Francia 248.000; la constante amortización de la deuda pública, que llega a descender a 310,1 marcos

por habitante, que en Inglaterra asciende 329 y en Francia 657; demuestran gérmenes de vitalidad capaces de rendir, al servicio de una política de orientación clara y terminantemente definida hacia un objetivo, resultados asombrosos.

Los peligros de la futura expansión del comercio germano servido por órganos del valor que acabamos de apreciar; el régimen del *dumping*, contra el cual resultan ineficaces los sistemas de lucha arancelaria en las Aduanas extranjeras, ya que precisamente, lejos de combatirlo, encuentra en ellos el más poderoso estímulo; el terror a la «Mittel Europa»; la organización de la banca de exportación, de la que nos da idea los ejemplos señalados; el almacenamiento de inmensos *stocks* de mercancías destinadas a la inundación de los mercados a la celebración de la paz, y las medidas de carácter financiero adoptadas por sus grandes centros de crédito alemanes, fueron otros tantos motivos y causales que dieron forma a la idea que surgió entre los aliados de celebrar una serie de conferencias económicas, la primera de las cuales tuvo lugar en París en Mayo de 1916, y en la que los representantes de los países concurrentes acordaron, por unanimidad, la siguiente conclusión, que dice bien claro de la finalidad y objetivos de la convocatoria:

«La Conferencia parlamentaria internacional de comercio, considerando que, según numerosas informaciones, parece resuelto que los Imperios centrales, a causa de los obstáculos con que hoy luchan para la exportación, están constituyendo *stocks* de mercancías, cuya irrupción súbita sobre el mercado en el momento del restablecimiento de las relaciones comerciales internacionales, nos llevan a consecuencias muy perjudiciales para la industria de los países aliados, señala a los Gobiernos de éstos el interés urgente que hay en que estudien de común acuerdo los medios propicios para alejar este peligro.»

Se observa desde luego, por el espíritu que preside la redacción de esta célebre proposición, que no sólo no se trata de emprender una política ofensiva de conquista de los mercados del mundo, aprovechando la situación de inferioridad de lucha a que se encuentra reducida Alemania por razón del bloqueo de sus costas, sino que, sin pensar en ello, los países aliados adoptan una situación puramente defensiva procurando de combatir, en primer término, la potencialidad agresiva del comercio alemán, cuyos fines de hegemonía presienten en una sola de sus manifestaciones: el acumulamiento de grandes *stocks* de mercancías, destinados a invadir los mercados en forma de *irrupción súbita*.

Veamos ahora, para demostrar que los aliados al pensar así lo hacen muy cuerdamente, en qué proporción se ofrecen los elementos y campos de influencia comercial de las naciones en lucha, para deducir luego las posibilidades y magnitud de ésta, teniendo en cuenta que—y ello es natural—en tanto que los aliados se preocupan de evitar y combatir la temida invasión alemana, los Imperios centrales, en uso de legítima defensa, realizan, a su vez, magnos esfuerzos para presentarse a la lucha económica formando un bloque compacto y sólido.

Hacemos gracia al lector de exponerle los procedimientos y elementos que piensan poner en juego, y de los que trata en forma amplia y muy clara en la notable obra *Alemania, su política e instituciones*, escrita por un grupo de sabios profesores alemanes, Hintze, Schumacher, Delbrük entre ellos.

Comercio exterior en 1913 (1).

	Importaciones.	Exportaciones.	Comercio total.
	(En millares de millones de francos.)		
NACIONES ALIADAS			
Inglaterra y colonias.	29.770	26.563	56.333
Francia y colonias . .	9.982	8.112	18.094
Rusia y Finlandia. . .	3.727	4.132	7.859
Italia	3.638	2.504	6.142
Bélgica	4.958	3.951	8.909
Servia.	116	117	233
Portugal.	424	196	620
Japón.	1.824	1.582	3.406
Rumania	300	205	505
Total	54.739	47.362	102.101
GRUPO CENTRAL			
Alemania	13.463	12.623	26.086
Austria-Hungría	3.735	2.913	6.648
Turquía	883	483	1.366
Bulgaria.	214	157	371
	18.295	16.176	34.471
PAÍSES NEUTRALES			
Europa	14.288	12.344	27,132
América.	15.968	19.929	35.897
Asia.	3.825	3.436	7.261
	34.081	35.709	70.290
Total mundial . .	107.115	99.242	206.357

(1) Estadísticas oficiales.

La mportancia del comercio aliado sobre el de os Imperios centrales salta a la vista; pero hay que tener en cuenta algo muy interesante, y es que, mientras que en 1903 las exportaciones alemanas no llegaban a 6.500 millones de francos, suben a 12.600 en 1913, o sea casi el doble, en tanto que en el mismo transcurso de tiempo, y a medida que este aumento se hace más sensible; se observa una manifiesta disminución en el monto total de las exportaciones inglesa y francesa.

Los estadistas ingleses, al estudiar este incremento, no dejan de comprender que se debe, en buena parte, al acrecentamiento del comercio de exportación alemán en Rusia y los países escandinavos, en los que el producto manufacturado de procedencia germana acabó por expulsar al extranjero

Detalle es éste de una importancia y valor más grandes que a primera vista se ofrecen, pues es evidente que el triunfo del producto alemán sobre el inglés y el francés en mercados que éstos monopolizaban antes de la guerra, revela una superioridad del artículo exportado en calidad y precio indiscutible, lo que hace difícil que el consumidor, ya acostumbrado con él, vaya a cambiar de cliente con natural perjuicio de sus intereses económicos.

Pero aun suponiendo que ello fuera posible den-

tro de los mercados del grupo de naciones contrarias, no lo sería de ninguna manera en los países neutrales como son Suecia y Dinamarca, entre otros.

El profesor alemán Elmich, de la Universidad de Jena, estudiando el punto en un libro que titula *El mercado de mañana*, dice: «Todos los esfuerzos que sean capaces de ejercitar nuestros enemigos con el propósito de aplastarnos comercialmente, no podrán alcanzar el menor éxito en los mercados de países que, como Dinamarca y Noruega, nuestros productos son incombatibles por la situación a que han logrado colocarse, muy ventajosa en lo que respecta a los demás productos que vienen de fuera».

Le Bon atribuye en parte principal la causa de este progreso industrial al descubrimiento de las minas de carbón de piedra que llegan a producir en 1913 más de 200 millones de toneladas sobre 25 que explotaban en 1870, en tanto que Francia se ve obligada a comprar parte del carbón que consume en Alemania.

«Una tonelada de carbón—dice—representa el trabajo de cinco hombres durante un año y un millón de toneladas el trabajo de cinco millones de hombres.

»Decir, pues, que Alemania extrae 190 millones de toneladas por año, es decir que ello produce el mis-

mo trabajo mecánico que suministran 950 millones de obreros, o por decir mejor, esclavos dóciles.

»Estos esclavos dóciles son, por otra parte, poco costosos. Un millón de toneladas a 15 francos la tonelada, son 15 millones de francos.

»Si se evalúa el salario de cada obrero en cinco francos por día, o sea 1.500 francos por 300 días, los cinco millones de energías necesarios para reemplazar un millón de toneladas de carbón, costarían siete millones y medio de francos.»

Y continúa:

»Substituyendo el trabajo del obrero carbón por el del obrero hombre, el primero no importa más que tres francos por año en lugar de 1.500.

»Aumentar, pues, la riqueza de un país en carbón, no es otra cosa que aumentar el número de sus habitantes.

»Mucho carbón y pocos habitantes, vale más que poco carbón y muchos habitantes.

»Cinco mil mineros trabajando durante un año para extraer un millón de toneladas de carbón, pueden producir el trabajo de cinco millones de obreros.

»La enorme producción del carbón en Alemania ha ejercido sobre su vida económica e internacional consecuencias tan profundas, que representan cier-

tamente uno de los más grandes factores de su evolución moderna.»

Veamos lo que nos dice ahora un interesante cuadro de las exportaciones e importaciones a América del Sur durante los años de 1909 a 1913:

IMPORTACIONES

AÑOS	Inglaterra.	Estados Unidos.	Alemania.	Francia.
1909.	30,7	14	16,6	9,2
1910.	30,1	13,9	17,7	8,9
1911.	29,6	14,6	18	8
1912.	28	16,6	18,7	7,8

EXPORTACIONES

1909.	20,7	20,8	12,8	9,5
1910.	25,8	20,2	13	10,1
1911.	24	20,7	14	10
1912.	22	20	14,3	7,8

Como se ve, una franca disminución en las cifras del comercio de exportación e importación se dejan sentir para Inglaterra, Estados Unidos y Francia, contra una progresión constante de aumento de parte del alemán, que llega a superar a los últimos países.

Contra la invasión de esta corriente tratan de luchar los aliados, insinuándose distintos medios de acción agresiva, de los que someramente analizaremos los más importantes.

Mr. Róbertson, en un detallado trabajo, *Fiscal Policy after the war*, aparecido en 1916 y que el vizconde de Eza analiza minuciosamente, piensa que, cualquiera que sea el aspecto de la propaganda que se emplee, mediante, ya sea el veto a las exportaciones alemanas por el régimen de derechos prohibitivos, implantando el libre cambio para los productos aliados, o mediante la implantación de una tarifa general dentro de la que se daría un trato de favor a los aliados y las colonias con una franca hostilidad para los países enemigos, son igualmente inaceptables.

En efecto, es preciso pensar que el empobrecimiento industrial de un país afecta, indudablemente, a los demás, lo que ocasiona que una política

destinada a empobrecer a Alemania, acarrearía pérdidas a sus mismos enemigos.

El punto merece dedicarle algunos párrafos y discutirse en forma más extensa.

El régimen de la política del *self sufficiency*, únicamente posible cuando la capacidad económica e industrial del Estado se encuentra en condiciones de bastarse a sí misma, sin necesitar del concurso extraño que sólo en esta forma puede ser combatido; no es materialmente aceptable ni dentro del país que más se acerque a esta capacidad de rendimiento.

A medida que las energías más poderosas de un país, por razón del vigor de sus organizaciones financieras y el desarrollo de las industrias, tienden a producir su independencia mercantil; mayores son las corrientes expansivas de su comercio e industrias que aspiran a una más intensa producción.

Ahora bien; este incremento impone el concurso de todos los elementos y productos que, indispensables para imprimirle un mayor volumen de capacidad, son necesarios aportar, ya sea dentro de la potencialidad de la producción nacional, ora comprándolos en mercados extranjeros que los ofrezcan en las más favorables condiciones de calidad y economía.

Por consiguiente, a medida que el industrialismo de un país adquiere más grandioso desarrollo, mayor será la imposición de servirle de todas las materias primas que le integran, tendiéndose, bien se ve, en el proceso de este ascendente progreso, a la transformación del Estado en una a manera de grande y poderosa fábrica, de una amplitud, variedad y capacidad de rendimiento cada día superior, a la que hay que alimentar por todos los medios y de todas partes.

Estas necesidades son más imperiosas allí donde razones de carácter geográfico no permiten científicamente disponer en el país; de aquellos productos que la Naturaleza no le ha ofrecido o se cuentan, pero en proporciones y calidad que no bastan para las necesidades y vida de la industria y la población.

Así Inglaterra, que no conseguirá, por ningún medio de perfeccionamiento científico, hacer producir la naranja y los vinos en el Ulster o Escocia, tendrá necesariamente que venir por ellos a España, y acudirá a ella, no sólo en lo que se refiere al mercado de frutas, sino por los metales que necesita su industria metalúrgica.

Estas urgentes exigencias del comercio y la producción en los distintos países, producen entre ellos fuertes e imprescindibles corrientes comerciales, que

contribuyendo mutuamente al desarrollo de su capacidad y orientación industriales, han llegado a establecer una estrecha relación de dependencia en tal forma intensa, que el desequilibrio de uno se traduce inmediatamente en los demás.

La razón principal de las intensas luchas económicas que han caracterizado las orientaciones de la política económica de los pueblos durante los últimos años; la corriente colonizadora dejada sentir por el anhelo de ir a la conquista de las regiones más apartadas del mundo, la característica que se observa en la política internacional de las grandes potencias de Europa, tendente a buscar para sus mercados, mediante celebración de tratados y convenios, campo de explotación segura; se explica por las necesidades cada día crecientes del industrialismo y el anhelo de buscarle los elementos que requiere para desenvolverse en un radio de acción más amplio.

La transformación de los sistemas arancelarios en el régimen aduanero, el cambio de rumbo operado en los métodos de la política económica proteccionista, la tendencia a incrementar las rentas del Estado, ya no por el gravamen del producto que sale del país o ingresan a sus mercados para el incremento de la industria, sino por el sistema de im-

puestos y tributos indirectos que tiendan a lograr el beneficio del Fisco a costa de la riqueza y prosperidad de la industria y el capital engrandecidos por la acción con el fondo proteccionista del Estado; reconocen como causa única, la necesidad de impulsar la industria productora de la Nación, yendo paulatinamente al régimen del libre cambio, exponente el más avanzado del grado de progreso y solidez de la potencialidad económica de un país.

Luego, y por desilusionadora que sea la afirmación, el interés de los aliados está en último término en consonancia con el interés industrial de Alemania, sencillamente a causa de que todas las naciones del mundo se hallan *condicionadas industrialmente* las unas a las otras, y la miseria de una alcanza y afecta al resto.

Dice así el notable hombre público español señor Sánchez de Toca, hablando de las relaciones económicas que ligan a los distintos países del mundo:

«... Esta perturbación que la guerra produce en todos los ámbitos del mercado universal con aparato de fenómenos económicos que jamás conocieron los siglos, presentaba en todos los órdenes de la actividad productiva y de sus operaciones comerciales y financieras, la demostración más impresionan-

te de la solidaridad mundial característica de la vida económica de la era contemporánea. No era sólo el mecanismo del crédito nacional el que aparecía subvertido; los desquiciamientos repercutían también en la conexión mundial de todas las grandes industrias.

»Nunca se hizo más patente la intensa solidaridad que vincula a todos los elementos de la producción y el tráfico. En el ciclón que pasaba sobre el océano económico, el flujo y reflujo del oleaje tempestuoso batía a los amurallados de las industrias y revolucionaba las corrientes comerciales; producía por dondequiera, con alternativas de temerosos vaivenes, súbitas vicisitudes de sueño y prosperidad del favorecido por un instante de la fortuna, presentía hora inmediata de desastre, sabiendo que ninguna gran industria puede padecer ruina sin que en las demás repercuta el daño, pues toda gran industria compra y consume productos de las demás y actúa sobre ellas como fuerza propulsora y expansional.»

Como se ve, la posibilidad de ir al aplastamiento del comercio alemán por la implantación de un régimen prohibitivo para los productos de ese país en los mercados, es materialmente imposible de llevarse a efecto en la realidad, ya que en tanto que muchos países que componen el grupo aliado compran grandes cantidades de productos manufacturados y artículos alimenticios en Alemania, y le venden a su vez, en las mejores condiciones para su agricultura, buena parte de sus granos; el resto de los que no adquieren en Alemania estos productos, se encontrarían imposibilitados de dejar sus mercados para comprar a sus amigos los que éstos tienen que vender a Alemania, única forma de boycotearle sus productos.

Italia compra en Alemania una gran cantidad de

substancias textiles y muchos productos manufacturados, e Inglaterra adquiere parte considerable de sus trigos en el Canadá. ¿Renunciaría la última a este mercado por comprar a Rusia lo que vende a Alemania? Y si ello fuera posible, ¿dónde coloca Canadá sus granos?

Italia y Francia y lo mismo Inglaterra que compran en Alemania el doble de lo que le venden, ¿dónde hallarían los productos que adquieren en los mercados de este país para su desarrollo industrial?

Por consiguiente, la lucha económica que seguirá a la paz, dentro, naturalmente, las restricciones que se reglamenten y estatuyan contra la invasión de los productos alemanes, no confiará el éxito de ella en el régimen de un sistema arancelario que traiga como consecuencia la ruina del libre cambio, que hoy más que nunca será factor y elemento poderoso para estimular la producción industrial y el desarrollo comercial de las potencias mejor organizadas económicamente; sino por el empleo de medios y formas de acción completamente diferentes, producto de la única solución racional y científica del problema, y que obliga a tener en cuenta y traer a la discusión la eficacia y valor de teorías y sistemas hasta el presente no contemplados por quienes

vieron en la destrucción de la estructura comercial de un país científicamente organizado, obra de solución posible y segura por razón de procedimientos más o menos radicales y violentos.

LOS VERDADEROS MEDIOS DE ACCION DE LA LUCHA ECONOMICA

Lo que piensan los economistas franceses y alemanes. La guerra separa en los campos de batalla países estrechamente vinculados económicamente. Estadísticas interesantes. El comercio y la cultura alemanas. La verdadera Alemania.

¿Quiere decir entonces la serie de consideraciones apuntadas, que la guerra económica no se llevará a efecto después de la paz?

De ninguna manera; ruda y terrible se prepara, acumulando todos los elementos que debe poner a su servicio, pero no precisamente en la forma que muchos la suponen y los mismos vehementes economistas la soñaron en principio.

La lucha económica, tal y como única y lógicamente vendrá a manifestarse, produciendo un alivio momentáneo en los mercados del mun-

do en beneficio del cliente por el acrecentamiento en la concurrencia y la demanda, aliviando la condición del obrero, desarrollando el máximo de actividad y perfeccionamiento en los métodos de producción y capacidad de las instituciones de crédito, obligando al Estado a compenetrarse intensamente con el problema industrial; llegará tarde o temprano, ofreciendo el triunfo al país que, comercialmente mejor organizado, logre imponer sus productos en condiciones de superioridad a los demás.

La imposibilidad material de expulsar el artículo contrario por el empleo de tarifas prohibitivas, que a la postre al único que llegan a perjudicar es al consumidor, la dificultad de desterrar de los propios mercados productos que, introducidos en ventajosas condiciones de venta, no pueden ser substituídos por la producción nacional; la estrecha vinculación de dependencia comercial imprescindible que liga a unos países con otros, en forma que su debilitamiento acarrearía perjuicios igualmente duros para todos; la necesidad de acudir a la importación de materias primas indispensables para el desarrollo de la industria propia; la dificultad de poder ir a la constitución del *self sufficiency;* la existencia en el país de una poderosa población extranjera que compra gran cantidad de productos originarios de

sus países de procedencia, etcétera; imponen resolver el problema del predominio comercial, y con éste el de la expulsión del producto competidor, únicamente por obra de un gran mejoramiento en la producción industrial, amplia protección del Estado al comercio exterior, mejoramiento de las instituciones de crédito, organización de los sindicatos de producción y perfeccionamiento de la máquina.

Es así, como han llegado a comprenderlo al fin, los economistas aliados, convencidos de todo lo imposible de entrar por el empleo de procedimientos inaceptables y a la larga contraproducentes; es así, a su vez, como piensan los financistas alemanes, que con el profesor Morit, de la Universidad de Munich, afirman «que el porvenir comercial de los países del mundo después de la guerra, dependerá más que nada de la potencialidad y valor de la organización productora que éstos adopten»; es así como, a su vez, razonaron los economistas franceses y gran parte de su Prensa seria cuando, al discutirse las primeras bases de la Conferencia financiera de los aliados, mostrábanse reservados y discretos; es así como opinan los industriales y hombres de estado de los Estados Unidos, recomendando el incremento de la marina mercante y una mejor y más perfecta constitución de sus instituciones de

crédito; es, finalmente, como y con grande previsión combatía el ministro Luzatti, en una de las repetidas Conferencias, el empleo y la adopción de medidas hostiles contra el comercio alemán, sin estudiar antes detenidamente las proyecciones que éstas acarrearían en el futuro.

El ilustre sabio francés Víctor Cambon, en un notable discurso pronunciado recientemente en la Sociedad de ingenieros civiles de Francia, dice: «Admiro como a seres extraordinarios a los que predicen que, terminada la guerra, la industria francesa no tendrá más que inclinarse para recoger la herencia de la expansión alemana a través del mundo. Supongamos lo mejor. Supongamos Alemania rendida a merced nuestra y su territorio cortado aquí y acullá en beneficio de los aliados. En cuanto a nosotros, aun cuando vencedores, quedamos exhaustos de hombres y capitales. Nos faltan los brazos de más de un millón y medio de hombres que murieron en la guerra; nos faltan los millares de obreros belgas, alemanes, italianos, que contábamos antes para nuestra industria. Quédannos grandes regiones destruídas por el invasor, y Bélgica y Francia necesitarán todos sus hombres disponibles para reconstruir lo que de ellas se pueda de momento. Por si esto no bastara, los salarios aumenta-

rán entonces en proporciones enormes, y paralelamente a ello, las Sociedades industriales, muy quebrantadas por la guerra, no dispondrán de capitales para fuertes empresas.

»La deuda pública habrá subido en 40, quizá 50.000 millones. Serán 2.000 o 3.000 millones que añadir al presupuesto sin ninguna amortización. A esta cifra hay que añadir 1.000 millones, a lo menos, de pensiones militares, más los *déficits* en el rendimiento de los impuestos y la reparación de los daños causados por la guerra. No podemos escapar de un presupuesto de 8 a 9.000 millones. Algunos confían que la contribución sobre los vencidos aligerará nuestro presupuesto; pero no se fijan que poco podrían partirse, en último término, diez potencias de un país que habrá gastado su última moneda para una resistencia desesperada.»

Escéptico y pesimista, el ilustre sabio termina así: «¿Cómo reavivar Francia? Los apáticos, los soñadores, los que imantaron hasta hoy el alma francesa, exclaman: «Cuando la guerra haya terminado »ya veremos». ¡Deplorable estado de espíritu! En ningún momento mejor que ahora, en que se ven los efectos mortales del abandono, se pueden formular los remedios.»

Como se ve, la obra de la cooperación de las na-

ciones aliadas con el fin de luchar contra el comercio contrario, es más difícil de lo que a primera vista parece, ya que, terminada la guerra, el estado ruinoso a que lleguen algunas de ellas, no les permitirá consagrar grandes sumas económicas a otra cosa que no sea la obra de su reconstitución interna.

Pero aun dentro de esta misma unidad de miras comerciales, existen diferencias tan sensibles en lo que respecta a algunos intereses económicos de los países que buscan aunar sus energías, y al lado de estas diferencias, vinculaciones tan estrechas de algunos de ellos y los países que se trata de combatir, que hacen difícil toda acción conjunta.

Estudiemos en qué forma.

Nadie ignora que Inglaterra y Francia fueron potencias rivales en los mercados de América en la colocación de dos productos que representan el 40 por 100 del total de sus exportaciones a ese continente: las telas y las conservas alimenticias. En efecto; basta visitar cualquiera de los mercados de estos artículos en Buenos Aires, Lima, la Paz, para darse cuenta de la guerra cruda que en todo tiempo se hicieron Lyon y Manchester, Morton y Amieux.

Lo mismo sucede en lo que respecta a la expor-

tación de perfumes, artículos de lujo y quincallería.

Entre Francia e Italia se observa cosa semejante en el comercio de los vinos y artículos de culto.

Cuanto a Rusia, su intercambio de productos alimenticios con Alemania es interesantísimo; cosa igual puede decirse en lo que respecta a Rumania, y entre Italia y Austria.

De la influencia del comercio alemán en Europa y los sistemas puestos en práctica para boycotear los productos de procedencia extranjera en los países que invade, nos habla en esta forma Gustavo Le Bon en el reciente libro que acaba de publicar, *La Guerre Européenne*, comentando los estudios del sabio economista M. Milliand, aparecidos en *Bibliothèque Universelle:*

«Gracias al poder del «dumping» lograron los alemanes arruinar la concurrencia, vendiendo los objetos muy debajo a los precios de producción, resultando así que los siderúrgicos alemanes que vendían a 130 marcos la tonelada de vigas de hierro en Alemania, la daban a 120 en Suiza y 75 en Italia, con lo que logran, claro está, desterrar toda concurrencia.

»Mediante los créditos a largos plazos (doce y diez y ocho meses), los comerciantes alemanes se

aseguran en todos los países un número de clientes enorme, logrando al final hacerse dueños de los precios para imponerlos luego.»

Y continúa:

«Se puede decir sin exageración que una nación que invade a otra por su industria, acaba, tarde o temprano, por hacerse dueña de ella como si la hubiera conquistado por las armas.

»Tal el caso de los alemanes en los diversos países, en Bélgica, Rusia, y en Francia sobre todo.

»En regiones enteras, la Côte d'Azur, por ejemplo, había acabado por pertenecerles completamente. De Saint Raphael a la frontera italiana, todos los grandes hoteles habían llegado a poder de los alemanes.»

Veamos ahora, la importancia del comercio alemán con algunos de los países en lucha, comparativamente con el de Inglaterra, la nación más favorecida en el intercambio comercial con los aliados (1):

---

(1) Estadísticas oficiales.

ITALIA

Comercio total con Europa, 3.662 millones.

Compras a Alemania.....	580,600	millones.
Ventas a Alemania.....	301,200	»
Total.....	881,800	»

Tanto por 100, 25.

Compras a Inglaterra.....	509,800	millones.
Ventas a Inglaterra.....	220,000	»
Total.....	729,800	»

Tanto por 100, 20.

Diferencia a favor de Alemania, 5 por 100.

RUSIA

Comercio total con Europa, 2.461,600 millones.

Compras a Alemania.....	600,144	millones.
Ventas a Alemania.....	453,743	»
Total.....	1.053,887	»

Tanto por 100, 43.

Compras a Inglaterra.....	139,250	millones.
Compras a Inglaterra.....	327,000	»
Total.....	466,250	»

Tanto por 100, 18.

Diferencia a favor de Alemania, 25 por 100.

Con estas cifras habla elocuentemente, el resumen de los discursos que sobre la influencia de Alemania

en el mercado ruso se pronunciaron en la Duma en 1915, y que condensa en un interesante artículo *Journal de Genève* de Septiembre del mismo año:

«Todo lo que se ha hablado del espíritu de empresa alemán sobre otros países, es cosa sin importancia a lo que sucede en Rusia. La conquista se encontraba grandemente avanzada cuando estalló la guerra.

»Los Bancos eran en su mayor parte alemanes; las casas de comercio, alemanas; la explotación de minas y a menudo las grandes fábricas, alemanas. Las colonias alemanas fundadas hace siglo y medio por la emperatriz Catalina, no habían perdido su carácter nacional; permanecían agrupadas, siempre alemanas, estableciéndose como por azar en el radio de las plazas fuertes y sobre las grandes rutas estratégicas; sus relaciones con la organización pangermanista se multiplicaban cada día, tendiendo a estrecharse más y más.

»Su influencia actual es reducida; pero, no obstante, ello inquieta la Corte, los Ministerios y el Ejército.»

Y continúa Le Bon:

«La invasión económica del mundo se efectuaba, está visto, rápidamente, y a no ser la guerra, hubiera sido completa a la vuelta de poco tiempo.»

RUMANIA

Comercio total con Europa, 1.261 millones.

Ventas a Alemania.....	33,050	millones.
Compras a Alemania.....	183,900	»
Total.....	216,950	»

Tanto por 100, 17.

Ventas a Inglaterra.....	85,470	millones.
Compras a Inglaterra.....	55,980	»
Total.....	141,450	»

Tanto por 100, 11.

Diferencia a favor de Alemania, 6 por 100.

BÉLGICA

Comercio total con Europa, 6.000 millones.

Compras a Alemania.....	710,000	millones.
Ventas a Alemania.....	1.010,000	»
Total.....	1.720,000	»

Tanto por 100, 29.

Compras a Inglaterra.....	490,000	millones.
Ventas a Inglaterra.....	510,000	»
Total.....	1.000,000	»

Tanto por 100, 17.

Diferencia a favor de Alemania, 12 por 100.

Como se ve; se encuentran en guerra contra Alemania, los países más estrechamente vinculados

con ella económicamente, de donde resulta que toda política que trate de hacer menos intensa o destruir esta corriente, luchará con serias dificultades.

Pero no es sólo el abrumador argumento de las cifras el que pone de manifiesto la capacidad del comercio alemán comparativamente con el de los demás países contra los que hoy combate, sino la naturaleza que constituyen este comercio, teniendo en cuenta que Alemania vende más de lo que compra en esos mercados.

En efecto, se observa que mientras que en Alemania la exportación de productos alimenticios constituye el reglón más importante de sus importaciones, vende una proporción inmensa de artículos manufacturados y materias primas, lo que demuestra que el artículo de exportación triunfa en todos los mercados alimentando una gran parte de la industria de los demás países.

Las cifras presentadas, que se refieren al año de 1911, acusan un visible aumento en los posteriores; como lo podremos ver más adelante; resultando que entre la misma Inglaterra y Alemania sucede algo que para muchos que lo ignoran parecerá extraño, y es: que el primero de estos países compra y vende mucho más en Alemania que en cualquier otro país de Europa.

He aquí las cifras:

INGLATERRA

Compras a Alemania.....	65,821	millones.
Ventas a Alemania.....	57,040	»
Total.....	122,861	»
Compras a Francia.....	41,650	millones.
Ventas a Francia.....	33,320	»
Total.....	74,970	»

Diferencia a favor del comercio alemán, 57,810.

Dice Le Bon:

«Si se considera como colonias los países fructuosamente explotados, hay que convenir que Francia, Bélgica y Rusia, constituían grandes colonias alemanas.»

«La invasión era general. Una cantidad inmensa de industrias francesas, productos químicos, ópticos, medicinales, materias colorantes, etc., se encontraban en sus manos.»

«Por su espíritu de organización, sus métodos, su instrucción técnica (fijarse que es un francés quien habla, y nada menos que Le Bon), su trabajo constante, los alemanes se adueñaron progresivamente de nuestras industrias. Las investigaciones hechas durante la guerra han probado la existencia en Francia de más de 12.000 fábricas alemanas.»

«Si hubieran continuado en su obra veinte años solamente, hubieran acabado, sin grandes luchas, por convertirse en verdaderos propietarios del país.»

En estas condiciones, ¿no es indudable que cualquier convenio económico o liga aduanera entre los países aliados, resultaría perjudicial para gran parte de los que la integraran?

Además, Francia necesita de una cantidad inmensa de productos alemanes insubstituíbles.

Habla Víctor Cambon:

«La lista es larga y fuera cruel repetirla (*sic*). Sólo respecto a una de ellas quiero hablar. Se trata de las materias colorantes, monopolio alemán hoy. Los tintes artificiales se derivan de la destilación del alquitrán de hulla. Mientras Alemania produce un millón de toneladas de estos alquitranes, nosotros recolectamos una décima parte, y ésta ni siquiera la destilamos. En Alemania es una organización gigantesca la destilación de hulla.»

«La descomposición del carbón en cok, alquitrán, aceites pesados, gas combustible y amoníaco, es tan ventajosa, que no está lejano el día que el consumo de la hulla en bruto, sobre un emparrillado, se considerará como un anacronismo. Por esto, en las provincias renanas especialmente, las industrias carbo-

níferas van instalando hornos de cok para el aprovechamiento de productos secundarios, y no se contentan con recoger el alquitrán y fijar el amoníaco con el ácido sulfúrico, sino que por todas partes se montan destiladores especiales que separan el alquitrán de sus elementos, benzol, naftalina, toluol, etc. Unas cifras darán idea de este movimiento: en 1902, la producción de alquitrán en la cuenca del Rhin era de 94.000 toneladas; en 1912, se elevaron a ¡800.000!»

Finaliza el ilustre hombre francés su conferencia, que ha suscitado grandes y violentos comentarios en Francia, con estas líneas, que no podemos vencer la tentación de copiar:

«Supongamos que exigimos de Alemania vencida que nos dé, como parte del botín, los tres mejores transatlánticos de la Hamburg-Amerika: el *Imperator*, de 53.000 toneladas; el *Vaterland*, de 58.000, y el *Bismarck*, de 65.000. ¡No tendríamos en Francia ningún puerto para recibirlos!»

Esta admirable estructura del comercio alemán es, a su vez, resultante, de una serie de progresos alcanzados en los distintos aspectos de la vida cultural, económica e industrial alemana, a la verdad sorprendentes y en gran parte desconocidos por la mayoría de las gentes, que no sólo no tienen

la más remota idea del desenvolvimiento asombroso de todas las actividades de la vida de este pueblo, sino que abrigan sobre la nación alemana, su política y su ciencia, ideas absolutamente erróneas, fruto de prejuicios y recelos infundados, desconocimiento real de su vigorosa estructura social y concepto falso que se tiene de lo que se ha dado en llamar militarismo e imperialismo prusianos.

El estudio del desenvolvimiento de Alemania, que cien años ha, reducida a la Prusia, figuraba como potencia de cuarto orden en Europa, constituye la lección más provechosa que pueden aprender las naciones pequeñas, pobladas por razas jóvenes y vigorosas.

Es indudable que a este respecto, de hace poco tiempo al presente, se observa una tendencia muy marcada al estudio de Alemania, y más que a este estudio, una decidida inclinación por la ciencia y la industria de este país, como consecuencia no sólo del inmenso incremento que el comercio alemán adquiere en el mundo, sino a la influencia positiva que sus métodos educativos vienen a ejercer en la dirección espiritual de las corrientes de cultura de los pueblos. Y al hablar así nos referimos no sólo al puesto muy honroso que van a ocupar el libro y el maestro alemán en América, encargado este último

de la dirección de un buen número de los centros de cultura oficial más importantes de estos países, sino también a la corriente que se observa en las inclinaciones de la juventud que viene a estudiar a Europa, la que en gran parte ingresa en las Universidades alemanas, pese un hasta cierto punto obstáculo muy digno de tenerse en cuenta: la dificultad del idioma.

Felizmente, somos de los que piensan que la separación entre los pueblos alemán y francés, no es tan profunda como a primera vista parece. Hay en ello más de esa literatura chauvinista, que tan bien saben esgrimir los patriotas de bulevar y políticos de ocasión, que de razones de orden espiritual o material razonadas y positivas.

Los políticos de uno y el otro lado del Rhin, no alcanzarán a expiar jamás todo el daño que hicieron a la civilización y la humanidad, separando dos pueblos que, al marchar unidos, han debido constituir la fuerza directiva material y espiritual más grande y benéfica que pudiera haber anhelado el mundo.

Quién sabe si sobre los escombros de la guerra, las rivalidades económicas y políticas de los aliados, la dificultad de coordinar finalidades políticas tan opuestas como las de Rusia e Inglaterra, eternas

enemigas en el Asia, los intereses comerciales diametralmente encontrados de Francia y la Gran Bretaña, la lucha por la supremacía colonial en el Africa y el Sur del continente asiático; impongan variaciones tan completas entre los bloques hoy constituídos, que no sea lejano el ver luchando en los mismos campos, en demanda de un ideal común, a las patrias grandes y gloriosas de Federico y Bonaparte.

Hemos dicho que se vive en error en cuanto se refiere a la apreciación de los coeficientes científicos que integran los valores de la ciencia y el progreso económico industrial alemán.

Unas cuantas cifras van a demostrárnoslo.

Analicémos primeramente las que revisten mayor importancia, o sean las relacionadas con el progreso cultural y educativo del pueblo alemán.

	Alemania.	Francia.	Inglaterra.
Presupuesto de Instrucción..	878	261	384
Universidades.....	21	16	17
Millares de libros publicados en 1912.....	34,8	9,6	12,1
Idem íd. íd. en 1901-1910....	288,4	120,6	88
Idem íd. íd. en 1888-1912....	642,5	316,4	197,2
Analfabetos por 10.000 reclutas.....	2	320	100
Matriculados en Universidades (en millares).....	64,5	41,2	26,8

Esta manifestación de la cultura alemana se presenta más evidente si se tiene en cuenta, que durante los primeros once años de la fundación de los premios Nobel, fueron concedidos en Alemania 17 premios sobre 65, cinco en Inglaterra y ocho en Francia, en esta forma:

	Alemania.	Inglaterra.	Francia.
Física	5	2	1
Química	5	1	1
Medicina	4	»	1
Literatura	3	1	2
Paz	»	1	3
	17	5	8

¿La ausencia de ningún premio de la paz en Alemania es una comprobación de las teorías militaristas del Imperio?

No lo objetamos a esta causa y sí a los ingentes gastos militares invertidos por Francia e Inglaterra en los presupuestos de Guerra y Marina, imponiendo grandes tributos al pueblo y desarrollando en estos países un anhelo por la paz que viene a hacerse carne y toma cuerpo en profundos estudios destinados a propender la cesación de un estado de cosas fatal al proletariado.

Y que las tendencias militaristas atribuídas a Alemania son bastante exageradas, nos lo dicen los siguientes datos de las cantidades gastadas en

el presupuesto de la Guerra de algunas potencias (en marcos por habitante):

	Alemania.	Inglaterra.	Francia.
Ejército	14,94	12,51	19,29
Marina	6,92	20,54	10,38
	21,86	33,05	29,67

Estudiemos ahora algunas cuantas cifras relacionadas con el incremento comercial, agrícola y ferroviario procurando poner de relieve los progresos alcanzados durante los últimos años anteriores a 1914.

COMERCIO TOTAL

Alemania	19,1	millones de marcos.
Inglaterra	22,9	» » »
Francia	11,7	» » »

AUMENTO DESDE 1887

Alemania	225	por 100
Inglaterra	113	» »
Francia	98	» »

POBLACIÓN EN 1915

Alemania	68,2	millones de habitantes.
Inglaterra	46,6	» » »
Francia	39,7	» » »

AUMENTO DE POBLACIÓN

Alemania	84,4	por 100.
Inglaterra	44,9	» »
Francia	30,2	» »

EXCESO DE NACIMIENTOS POR 1.000 Y POR AÑO

Alemania	13
Inglaterra	8
Francia	1,6

COSECHAS DE CEREALES

Alemania	25,8 millones.
Inglaterra	6 »
Francia	16,6 »

TIERRA SIN CULTIVAR

Alemania	9,3 por 100.
Inglaterra	19 » »
Francia	14,3 » »

EXPORTACIÓN DE MÁQUINAS EN 1912

Alemania	630 millones.
Inglaterra	631 »
Francia	67,6 »

IMPORTACIÓN

Alemania	71,1 millones.
Inglaterra	95,2 »
Francia	207,3 »

SOBRANTE A FAVOR DE EXPORTACIÓN

Alemania	535,4 millones.
Inglaterra	536,2 »
Francia	136,1 »

LÍNEAS FÉRREAS EN EXPLOTACIÓN

Alemania	63,7 millares de kilómetros.
Inglaterra	37,4 » » »
Francia	51,2 » » »

AUMENTO EN 1908-1912

Alemania	5,9 por 100.
Inglaterra	0,9 » »
Francia	4,4 » »

CANALES NAVEGABLES

Alemania	24,5 millares de kilómetros.
Inglaterra	13,1 » » »
Francia,	19,9 » » «

OFICINAS POSTALES EN 1912

Alemania	45,1 millares.
Inglaterra	24,5 »
Francia	14,6 »

ALAMBRES TELEGRÁFICOS

Alemania	2,05 millones.
Inglaterra	0,93 »
Francia	0,69 »

INGRESO EN LA ADMINISTRACIÓN DE CORREOS Y TELÉGRAFOS

Alemania	987,5 millones.
Inglaterra	539,4 »
Francia	358,5 »

PRESUPUESTO DEL ESTADO

Alemania	9.280 millones.
Inglaterra	3.852 »
Francia	3.646 »

IMPUESTO POR CABEZA DE POBLACIÓN

Alemania	40 marcos.
Inglaterra	73 »
Francia	80 »

DEUDA PÚBLICA POR CABEZA DE POBLACIÓN

Alemania	310,0 marcos.
Inglaterra	373,9 »
Francia	657,7 »

LIBRETAS EN CAJAS DE AHORROS

Alemania	17.822 millones de marcos.
Inglaterra	4.683 » » »
Francia	4.490 » » »

Alemania ocupa, pues, un puesto preponderante en todas las manifestaciones de la vida política, industrial y social de los pueblos de Europa, siendo de notarse entre las cifras apuntadas, la de su presupuesto, superior tres veces al de Inglaterra y Francia.

Otra cifra muy notable es la que se refiere a lo invertido en el presupuesto de instrucción y al porcentaje de analfabetos por cada 10.000 pobladores, junto con ellas; el tanto por ciento de tierras no cultivadas y el exceso de la exportación de maquinarias.

Estudiada así Alemania, el concepto errado que se tiene de su cultura y progreso tienden a modificarse notablemente.

M. Bellesort, en un libro interesantísimo que acaba de publicar relatando sus impresiones en un viaje que acaba de realizar al Japón, se expresa así:

«Regresaba al Japón después de quince años, y el primer cambio que observé a mi llegada me oprimió el corazón; ¡los alemanes nos habían suplantado casi por completo! La influencia inglesa permanecía relativamente estacionaria; pero todo lo que nosotros habíamos perdido, había sido ganado por Alemania. Antes, nuestras escuelas militares, nuestros maestros, nuestros libros, nuestros sistemas, nuestra lengua, eran tenidos en gran predicamento. Hoy, los profesores eran alemanes, los libros alemanes, el ejército alemán, la lengua alemana, los métodos alemanes, la ciencia alemana. En la Facultad de Derecho de Tokío, cien alumnos seguían el curso del profesor francés, y mil, el del alemán. Sobre veinticuatro alumnos pensionados enviados a Europa, diez y nueve iban a Berlín, y los cinco restantes que se designaban para ir a París, deberían hacerlo después de una larga permanencia en Alemania.

»Una cátedra de nuevo creada era una cátedra de francés suprimida, jamás una alemana. La medicina y la música europeas eran enteramente alemanas.»

La influencia alemana en Noruega era no menos poderosa, pues que las empresas alemanas habían logrado la propiedad de las más poderosas caídas de agua existentes en el país, que utilizaban para

la fabricación de productos sucedáneos del salitre de Chile y la cianámida. La célebre Compañía «Bodische Anilin und Soda Fabrik» poseía el casi total de estas instalaciones.

En el Brasil, la invasión alemana era no menos activa. Todas las arenas donde yacen los metales más raros y preciosos, como el uranio, el ziocono, etcétera, indispensables para la fabricación de las bombillas para la luz eléctrica, se encontraban explotadas por Compañías alemanas.

Lücbek, que no sólo era el más importante depósito de maderas de Noruega, se había transformado en un gran centro metalúrgico.

Tenía en ella asiento una gran Sociedad que había monopolizado todas las minas de hierro de Dinamarca, instalando, pese a la guerra, hornos por valor de 15 millones de francos.

El ferrocarril del Asia Menor al Golfo Pérsico, se trabajaba explotado por alemanes.

Después de reseñar Cambon a grandes rasgos el progreso del industrialismo alemán en su reciente libro *L'Allemagne au travail,* escribe las siguientes frases:

«Los pueblos que viven reconcentrados en la contemplación de un pasado glorioso, la quietud de riquezas acumuladas o las ansiedades de un pre-

sente cargado de nubes, no se deben sino al estado de inferioridad irremediable y definitivo que su inercia les prepara.»

LA POLITICA COMERCIAL INGLESA

El «Brish Trade Bank». Su finalidad y medios de acción.

Al lado de esta admirable organización del comercio alemán, es sensible pensar que en España todo lo que a este particular se refiere se encuentra por hacer aún. Sería un error el suponer por un solo momento, que la estructura del comercio alemán, fruto de una sabia y perseverante labor de muchos años y grandes energías, cosa es capaz de improvisarse de un momento a otro.

El perfecto funcionamiento de un mecanismo de este estilo, presupone la existencia y cooperación de poderosos factores difíciles de crearse al acaso, por obra de simple voluntad y nada más.

La preparación de las energías y elementos vitales de un país al servicio de su comercio requiere,

antes que nada, el esfuerzo de una obra educadora del espíritu nacional, sabia y perfectamente orientada, que permita darse cuenta de los elementos que se disponen, el valor real de éstos y la forma más conveniente de hallar, dentro de los recursos de la riqueza privada, el apoyo que haga posible la colocación de los productos fuera del país, en condiciones no sólo de luchar con ventaja contra la concurrencia extranjera, sino que permita al exportador ofrecerlos en la forma más favorable al cliente.

Claro es, que el sistema de procedimiento de los Bancos alemanes, tan ventajoso al comprador en lo que respecta al plazo más o menos largo en que debe efectuar la total cancelación del crédito contraído; sólo es posible ahí donde la potencialidad del vendedor se encuentra en tal forma organizada, que su situación económica, no depende del cobro y cancelación inmediata de los valores girados, siendo, por consiguiente, imposible de implantarse en países en los que el desarrollo limitado de la producción y la situación financiera, por lo regular poco desahogada, del exportador, no le permiten vender sus mercancías a plazos de cancelación largos.

Contempladas dentro de este concepto las cosas, merece citarse la organización de crédito para el comercio exterior que piensa constituirse en la actua-

lidad en Inglaterra con la creación del «Brish Trade Bank», ideada de acuerdo con las teorías expuestas por Sir Jhon Randles en la primera Conferencia financiera de los aliados celebrada en Londres.

El proyecto inglés tiende a la creación de un verdadero Banco de exportación, destinado única y exclusivamente, al servicio de todos los asuntos afectos al problema del comercio exterior del Imperio después de la guerra.

Veamos las razones que han inspirado su organización.

El primer problema que se presentó a los ojos de los estadistas ingleses al estudiar los diversos aspectos que está llamada a revestir la futura lucha económica para que se preparan los pueblos de Europa, fué la necesidad de constituir una poderosa institución de crédito que, girando con fuertes capitales, se encuentre en condiciones de hacer frente a las exigencias del desarrollo de un comercio que tiene que luchar con la natural competencia de instituciones análogas fuertemente constituídas, comercio que reclama, como es lógico, apoyo oficial y auxilio intenso de capitales condenados a no rendir, por consiguiente, en principio, grandes utilidades.

De otro lado, era de todo punto de vista necesa-

rio no disminuir en lo menor, la potencialidad y capacidad de las instituciones bancarias establecidas en el reino, indispensables para efectuar la obra de la reconstitución de las industrias castigadas por la guerra.

En una palabra, que había urgencia en crear dos géneros de organizaciones bancarias: una, solamente destinada a la obra exterior, consagrada a la interior la otra.

Y así efectivamente se ha hecho; y tras una serie de modificaciones y estudios complejos, acaba de constituirse el «Brish Trade Bank» con un capital de 10 millones de libras esterlinas, contando desde luego con el apoyo oficial.

He aquí las bases de esta interesante institución:

1.ª El Banco sólo abre cuentas corrientes destinadas a operaciones de comercio exterior, no admitiendo imposiciones a la vista ni cuentas corrientes.

2.ª Negocia con los Bancos coloniales una acción común, utilizando sus agencias y admitiendo operaciones de descuento e imposición.

3.ª Establece un departamento de crédito para la creación o desarrollo de comercio o industrias susceptibles de exportación.

4.ª Acepta todo género de transacciones en

mercados extranjeros, para cuyo cambio ofrece facilidades especiales.

5.ª Establece una sección de estudios sobre los puntos relacionados con el comercio de exportación y en la cual podrán hallar toda clase de referencias los importadores y exportadores.

6.ª Cooperará con los comerciantes y manufactureros en la repartición de riesgos y perjuicios cuando estime conveniente efectuar estas operaciones.

7.ª No tomará parte en negocios en que se encuentren ya interesados otros Bancos, sin que ello le prive emprender con ellos acción común, cuando los intereses en juego lo estimen útil, prestándoles, caso que fuese necesario, apoyo material efectivo.

8.ª Podrá emprender operaciones sindicales, transformándose en un centro de este género, previas las garantías necesarias y más indispensables estudiadas y discutidas por sus oficinas de información y estudios.

No puede darse forma de organización más sencilla e interesante.

En unas cuantas bases, muy pocas, se determinan los rumbos hacia los cuales debe orientar su acción el Banco por crearse, fijándose en un fondo de suscripción respetable, el capital social con el que debe girar.

Desde luego, y tratándose de institución de carácter inglés, se tiene el buen criterio de no fijarse absolutamente límites de tiempo algunos, a la existencia del organismo que se proyecta, destinado a llenar su labor con un criterio financiero amplio. El Estado garantiza el 7 por 100 de interés al capital suscrito.

Se concede particular importancia a la obra de propaganda, fijando la creación de una oficina de estudios y prometiendo con toda precisión a los exportadores e importadores los datos que, relacionados con el comercio, les sean indispensables.

LA OBRA DE PROPAGANDA COMERCIAL

Cómo debe entenderse la propaganda.—Su finalidad y medios de acción.—Las Cámaras de Comercio en Francia. — La propaganda norteamericana.

En un país, y volvemos a repetirlo, en el que resta aún mucho por hacer en lo que respecta al problema del comercio exterior, no es posible entrar bruscamente en la obra de intentar dar a éste un impulso poderoso, copiando o poniendo en práctica métodos y procedimientos que del todo convenientes y necesarios en países sólidamente constituídos industrial y económicamente, resultarían inadaptables y absurdos allá donde este desarrollo se encuentra en período embrionario y, por así decirlo, en vías de creación.

La primera labor que a este particular debe intentarse, de carácter imprescindible y urgente, es la

que pudiéramos decir de educación del productor, que hoy, y en el concepto técnico que esta palabra significa, no existe en España.

Es de todo punto de vista necesario formarlo, modernizando sus teorías, descubriéndole nuevos horizontes por él no contemplados ni previstos, desarrollarle un espíritu de audacia e iniciativa amplias, haciéndole comprender las inmensas ventajas del anuncio y la propaganda, única forma de colocar hoy el artículo en el mercado, y conjuntamente ello, inspirarle confianza en el apoyo y protección del Estado, obligarle a estudiar el gusto, exigencias y caprichos del cliente, y el ambiente del mercado por conquistar; todo esto dentro de una orientación de la política económica, proteccionista de verdad, inteligente y hábil, enérgica y laboriosa, eficazmente secundada por los organismos oficiales de información y propaganda, instituciones de crédito, Cámaras de Comercio y servicio diplomático y consular.

La preparación técnica del obrero adquiere en Alemania importancia considerable. Las escuelas de perfeccionamiento (Fortbildungsschulen) que existen en número de más de 3.000 sólo en Prusia, tienen por objeto preparar al joven obrero que ingresa en ellas, en el manejo y conocimiento de los aparatos

y procedimientos más importantes que emplean las diversas industrias.

El problema del comercio exterior, y hay que convencerse de ello, no es cosa, a la verdad, de tan fácil solución como a primera vista parece. El asunto no estriba únicamente en producir el producto y enviarlo fuera, sino en hacer una y otra cosa en condiciones que permitan competir y aun vencer la concurrencia en los mercados en que se presenta, ofreciéndose en condiciones de calidad y precio tales que impongan su adquisición, no por razones de inclinación o simpatías del cliente, sino por consideraciones de orden económico tangibles y prácticas.

Por consiguiente, el primer problema que surge al tratarse de este particular, es el de hacer previamente una obra de propaganda y reclamo del artículo activa y amplia.

Viene en seguida las facilidades que el productor debe disponer para el envío de sus productos, y finalmente, el crédito que le permita hacer frente a las exigencias de la demanda y facilidades para el pago que exige el cliente.

Esta sucinta enumeración de las cuestiones que deben resolverse y el complejo proceso que sigue el desarrollo de la venta del producto al exterior, hace ver que existen tres órdenes de gestiones íntima-

mente ligadas unas a las otras, y que por la significación y amplitud que cada una de ellas representa, son a su vez el producto de tres diferentes grupos de organismos.

La propaganda y el anuncio, resorte del productor, gremios e instituciones comerciales y servicio consular.

Las garantías de venta y facilidades de ingreso del producto en los mercados extranjeros, apoyo que compete al Estado por la orientación de una sabia política de expansión comercial y convenciones y tratados internacionales que le aseguren la más favorable acogida de sus productos en las aduanas extranjeras, y finalmente; el crédito necesario a las transacciones bursátiles, cosa que se encarga de asegurar una Banca sólidamente constituída y sabiamente orientada.

De estos tres órdenes de elementos puestos al servicio del comercio, el que se refiere a la obra de propaganda e información ha llegado a adquirir en el extranjero proporciones asombrosas.

Entre los organismos puestos a su servicio, las Cámaras de Comercio, en íntima ligazón con el servicio consular, sólidamente apoyadas por los gremios sindicalistas, la Banca y el Estado, rinden los más grandes y positivos servicios.

Su labor es doble y por igual interesante y activa.

Mientras que de un lado, acogiendo en su seno a los hombres de estudio más eminentes, en estrecha relación con los grandes centros industriales del país y en contacto mediato con los núcleos de cultura más prestigiosos, efectúan una verdadera obra de educación y extensión comercial, poniendo a los pequeños productores, el agricultor, el ganadero y el minero, al corriente de los adelantos y progresos que a diario se realizan en todo el mundo; orienta la industria y la Banca sobre los problemas susceptibles de ser resueltos por éstas, ya sea en la forma de su cooperación directa, ya por vía de su influencia externa.

Al lado de esta labor, sus órganos de publicidad contienen detalles y referencias interesantísimas en todos los asuntos relacionados con las cuestiones económicas, llegando aun a ejercer influencia poderosa en el Parlamento, en todas las cuestiones que directamente se vinculan al problema económico nacional, muy en particular el que se refiere al régimen tributario y la administración comercial.

Constituídas en esta forma, en estrecha relación con las establecidas en el extranjero bajo el apoyo oficial; las Cámaras de Comercio constituyen hoy

organismos de utilidad valiosísima al productor y la Banca de un país.

Tipo el más perfeccionado de estas instituciones nos lo ofrece seguramente la Cámara de Lyon, que efectúa la obra de propaganda más intensa y práctica con que cuenta el comercio de exportación francés desde muchos años ha.

Todos los asuntos que interesan directamente a la industria y exportación nacional son tratados por el Centro, que cuenta a sus órdenes con un servicio de información del extranjero admirable.

Anualmente envía la Cámara un comisionado especial, encargado del estudio de un determinado mercado exterior. A su regreso, presenta una Memoria sucinta conteniendo sus impresiones al respecto, Memoria completada por la información oficial más detallada, que luego se imprime y reparte profusamente entre los productores interesados en el mercado que acaba de estudiarse.

He aquí algunas de las indicaciones y consejos que hace la Cámara de Lyon a los comerciantes franceses que se aprestan a prepararse a la lucha económica que seguirá a la guerra:

1.º Fabricar los productos que pidan los consumidores estudiando sus gustos y tendencias.

2.º Ofrecer los productos en las mejores condiciones de venta para el comprador.

3.º Poner grande empeño en la puntualidad de los envíos.

4.º Aprender el arte de los embalajes irreprochables.

5.º Multiplicar los catálogos, muestrarios y aumentar el número de viajantes que conozcan la lengua y costumbres del país.

6.º Cuidar de la calidad del artículo, pues que en América se exige y sabe apreciarse.

7.º Preparar el terreno por medio de la publicidad.

No cabe duda que estas interesantes y, como se ve, lógicas observaciones y consejos, merecen colocarse en grandes caracteres en las oficinas de trabajo de las casas industriales españolas, pues que encierran una muy grande y útil orientación en las labores y obra de expansión comercial que todos deben aspirar a efectuar en un más o menos próximo futuro.

El sistema de propaganda del comercio de los Estados Unidos, es diferente.

La acción oficial del Estado se deja sentir en una forma más directa.

Agregada al personal de las Legaciones de ese

país, en cada uno de los Estados suramericanos existe una oficina de información comercial, servida por dos y a veces tres empleados.

La oficina comprende dos secciones:

1.ª Comercio de exportación y principales empresas industriales, instituciones de crédito, etc.

2.ª Comercio de importación, desarrollo de las fuentes de producción nacional.

Los agentes oficiales, después de formarse un concepto cabal de las principales necesidades del país en orden a la explotación de sus productos más nobles, emprenden una jira hacia aquellas regiones mineras o agrícolas más interesantes que conviene conocer, verificando un completo estudio de ellas, que luego se condensa en una más o menos voluminosa Memoria que completan sendos cuadros estadísticos y fotografías.

La obra de estas oficinas de reciente creación, presta los mejores servicios al capital americano, que luego tiene conocimiento de ella, en las publicaciones de carácter oficial que las oficinas del Gobierno remiten a todas las instituciones de crédito y Cámaras de Comercio.

LA ORGANIZACION SINDICALISTA

El sindicalismo español.—Los sindicatos existentes.

Salta a la vista que muchas de las indicaciones apuntadas en el capítulo anterior en lo que refieren la forma en que debe emprenderse la obra de propaganda del producto español en América, sólo pueden llevarse a la práctica por organizaciones sólidamente establecidas que dispongan del juego de medios poderosos y de eficacia inmediata, perfectamente orientados en lo que respecta, no sólo a los recursos que deben ponerse en práctica, sino a la oportunidad de su empleo y objetivos determinados y precisos que deben elegir.

La propaganda comercial para rendir buen resultado, debe efectuarse con toda amplitud y mayor intensidad, a todo gasto.

Sumamente costosa, lo sería aún más para el

productor español, que se vería en la necesidad de dedicarle mayor amplitud que el exportador extranjero, cuyos productos son ya conocidos y no tiene que luchar con la serie de prejuicios que pesan sobre el artículo de procedencia española, que se le supone, sin ni siquiera discutirlo, inferior a los demás.

Pero el industrial español de una potencialidad económica modesta, se encuentra materialmente imposibilitado de emprender esta propaganda en forma que rinda positivos beneficios.

He aquí una de las causas que en España más que en ninguna otra parte, la doble razón de la escasa preparación del exportador y la reducida capacidad económica que vive imponen la organización del sindicato como forma la más práctica de impulsar el comercio exterior y las industrias, al fin no sólo de orientarlas hacia las necesidades del consumo exterior, la demanda de los productos y forma de hallar para ellos la mejor colocación en los mercados, sino lo que es más, como medio de hallar por razón de las seguridades y garantías que se encuentra en condiciones de ofrecer el metálico necesario para ampliar su capacidad y hacerla más intensa y eficaz, cosa que hoy, aislado el productor, falto de recursos para impulsar su labor

y tenazmente combatido por una legislación industrial anticuada, no puede hacer.

Sin embargo, el régimen del sindicato estatuído en fórmula salvadora de la producción industrial, lleva anejos peligros y muy graves, como son: el de crear el monopolio en forma odiosa y matadora para el consumidor, originando a la postre una situación insostenible.

Con todo, la forma sindicalista a que deben las naciones europeas el inmenso desarrollo de sus industrias, que luego tiende a la confederación del sindicato organizado con elementos de vida seguros y valiosos; es necesaria e indispensable para dar vida a la industria que comienza a constituirse y que tiene que luchar contra la carencia de créditos imposibles de conseguirse sin la garantía que sólo el sindicato es capaz de ofrecer a la Banca, recelosa de entrar en transacciones que le ofrecen escasa posibilidad de rendimiento y seguridades de responsabilidad muy limitadas.

De todo lo que es capaz el sindicato, sin acudir a ejemplos, distantes, nos lo dice el impulso que ha logrado imprimir a la agricultura, debiéndose a su poderosa influencia y la potencialidad de la organización confederada que ofrece en algunas regiones de España el incremento de esta industria

en vías de constante y progresivo desarrollo.

Ultimas estadísticas demuestran que sólo la Confederación católica agraria de Castilla la Vieja y León, agrupa 18 federaciones con 1.500 sindicatos, que representan unos 200.000 socios.

Existen además otros no federados y numerosos sindicatos libres en vías de federarse.

En Alemania el sindicato ha logrado alcanzar éxitos inmensos, tendiendo no sólo al mejoramiento en la calidad del producto, sino a aliviar notablemente la condición social del obrero mediante la formación de las poderosas Cajas de Ahorros y centros benéficos de cultura e higiene social.

Las federaciones confederadas españolas, tienden a solucionar principalmente el problema más importante que se les presenta: el crédito agrícola, mediante la organización de sus sindicatos con cajas rurales, de responsabilidad solidaria e ilimitada, preparándose a la creación de cajas centrales que concentran sus actividades en la caja confederal.

Sus préstamos son personales en los sindicatos y bajo garantía social en las cajas centrales, por plazos cortos o largos, según el fin a que se destinan.

Algunos hacen los préstamos sobre prendas y no pocos llegan al adelanto sobre «talones de factura-

ción» de productos, rompiendo los últimos lazos que tienden a unir al labrador con el acaparador y el usurero.

La compra de abonos y su venta a módicos precios a los agricultores, constituye a su vez una de sus formas de actividad, estudiando la instalación de fábricas de superfosfatos y la compra de nitratos en el extranjero.

Con el propósito de realizar obra de propaganda y extensión de sus negocios, sostienen en Barcelona una agencia, «La Unión Social Agraria»; que va abriendo nuevas sucursales en distintos mercados.

Como se ve; la obra de estas confederaciones no puede ser más útil e importante; el sindicato permite, por otra parte, independizar la industria del capital extranjero, tendiendo a conseguir en el crédito interno, los elementos necesarios para constituirse, evitando luego la confederación sindicalista, la competencia de producción, que si ventajosa al consumidor ahí donde los productores cuentan con elementos de vida y reservas metálicas suficientes para emprender la lucha sin temores a la ruina económica, es completamente dañosa a la industria cuando es impuesta por un exceso de producción y una escasa demanda, que acaba por abaratar el

precio del artículo a límites ruinosos para el productor y la muerte más o menos próxima de sus industrias.

EL PROBLEMA DEL LIBRO EN AMERICA

Diversos aspectos en que debe contemplarse. La feria del libro español. La rebaja del franqueo. Las casas editoras y los autores americanos. El comprador y el librero. Soluciones más acertadas.

Es indudable que toda obra que tienda a estrechar las relaciones hispanoamericanas, debe contar como elemento de apoyo muy importante, el intercambio intelectual entre España y América.

España, más que ningún país del mundo y con mayores elementos y facilidades que otro alguno, se encuentra en este particular situada para emprenderlo en posición ventajosísima.

La labor del acercamiento comercial, la conquista de mercados de América por productos de la industria española, debe ser precedida por otra no menos necesaria, no menos grande, no menos urgente: la

conquista espiritual del alma de esos pueblos.

Pero para que ésta se desarrolle eficaz, en condiciones de éxito y resultados positivos, es indispensable que se solucione el punto que agita la opinión de los centros y elementos intelectualistas más distinguidos de España: el problema del libro español en América.

Basta hacer una ligera incursión por los campos de la literatura americana y estudiar las tendencias y psicología de sus escritores, para convencerse de que sus más inspirados poetas, sus más leídos novelistas, sus más ricos pensadores se forjaron en el genuino molde de la cultura hispana, yendo a beber en las más puras fuentes de la inspiracion castellana.

Y no se diga que nacida esa literatura en los albores del triunfo del romanticismo francés, que llevó a inclinar de rodillas el alma de esos pueblos ante el genio maravilloso de Hugo, le hizo olvidar el origen noble que le diera vida y de ninguna manera, el arte español triunfó siempre, dejando adivinar en cada uno de los poetas americanos, la influencia de la escuela romántica española de Zorrilla, Núñez de Arce y Campoamor.

Si en la literatura esa influencia se nota marcada y poderosa, la oratoria parlamentaria republicana, en todo lo que hace el último tercio del

siglo XIX, es netamente castelariana; díganlo por nosotros, el verbo cálido, exuberante de belleza, de una musicalidad admirable, ampulosa y magnífica de los más grandes parlamentarios americanos.

Cosa idéntica sucede en el periodismo, como en España, dedicado casi por entero a la lucha política y en el cual triunfa, no precisamente el escritor y polemista consagrado a la fórmula de los términos medios, la crítica anodina y el editorial de componenda, resuelto a encontrar justificación a todo lo injustificable; sino al contrario, la pluma vibrante y enérgica, esgrimida con elegancia y valentía, el artículo de combate, el suelto demoledor, el argumento contundente tirado, como aquí, a fondo, sin eufemismos de ningún género ni figuras de sosa literatura.

Y esto se explica perfectamente, por el carácter vehemente y apasionado de esos pueblos herederos de una idiosincrasia netamente española, viviendo dentro de un marco de costumbres idénticas, dotados de una psicología semejante y en cada uno de los cuales, bien se descubre a primera vista, cuando se observan y analizan cualesquiera de las manifestaciones de su vida política y social; el sello profundo del carácter español, más o menos modificado a través de la influencia espiritual y mate-

rial ejercida por corrientes extrañas, que no han logrado, y esta es la verdad (digan lo que quieran los pseudo sociólogos americanos, borrachos de un diletantismo de rosicler), borrar del espíritu y el alma de esos países los caracteres de la gran raza, noble, idealista, brava de verdad, viviendo en un gesto de supremo orgullo, la magna leyenda del pasado legendario, la cara vuelta al Sol.

En efecto, quien ha tenido ocasión de visitar las comarcas del Antiplano y las sierras del Perú y el Ecuador, ¿no observa la semejanza grandísima que existe en los trajes, género de vida y costumbres de los indígenas de estas zonas y los labriegos de Castilla y Aragón?

El elegante *corpiño* que ciñe el talle de la *chola* boliviana, el amplio calzón corto del indio de Titicaca y la clásica montera que lleva el de Puno y Cuzco, son de un corte y origen netamente españoles, como lo son, la vistosa chaquetilla y jubones del indio de Apurimac, la manta con que toca la cabeza y la *castilla* que viste su compañera.

Lo mismo puede decirse por lo que respecta a la música y los bailes del *mestizo* del Perú y Bolivia y el *roto* chileno; sólo una degeneración del baile y música andaluza o gallega. La misma gaita, idéntico el tamboril y la quena.

Y en lo que respecta a la vida social y las costumbres de la clase distinguida, de rancio abolengo; la forma amable, dulce y de exquisita cortesanía que gasta la *señora* de verdad y el caballero *bien*, la pureza de costumbres y espíritu religioso que caracteriza el hogar americano, los mismos que los de la casona ilustre del noble castellano.

Y el *pollo* relamido, ingenuo, presuntuoso y almibarado que pasea el corte de una impecable americana y escarpines de subidos tonos por las calles de Lima, La Paz y Santiago; no otro que el *señorito* de la *Castellana* y la *Peña*, que hace el *flirt* a un par de ojos gitanos y soñadores, los mismos que se ven asesinar en los salones y paseos aristocráticos de Quito, Buenos Aires o Caracas.

Cuanto a la arquitectura colonial, señoril y majestuosa de los claustros conventuales de la iglesia del siglo XIV y el estilo de la casa de balcones cerrados por largas galerías de cristales y el gran patio, lo encontráis, así en Quito como en Lima, en Sucre como en Santiago, trayendo a la memoria el recuerdo de la clásica calle de las Sierpes, de Sevilla, o la iglesia de San Juan de los Reyes, de Toledo.

Y nada se diga de la política y el parlamentarismo de esos pueblos, no otra cosa que la política y

el parlamentarismo españoles, vaciados en un ambiente menos grande y severo, pero no por ello, menos fecundo en oratoria barata y danzas de festival goyesco.

Basta leer *Parlamentarismo* de Azorín, las crónicas del congreso de *A B C* o los sabrosos artículos de Luis del Olmet sobre las Cortes; para sentirse trasplantado como por encanto, a cualesquiera de los parlamentos americanos, con las reducciones de escala, por supuesto, imprescindibles.

Es el mismo ambiente, la misma temperatura intelectual y moral, los mismos hombres y sistemas los que desfilan a la vista del observador.

Sin embargo esta influencia poderosa, sin embargo el predominio de la escuela literaria española en la formación de la cultura de la mujer americana, que deleitó las horas más felices de su niñez con la lectura de Fernán Caballero, Campoamor y Bécquer; el buen libro español va muy poco a América, que lee a Cervantes y a los clásicos del teatro español en ediciones baratas de Nueva York y Leipzig.

Las casas editoras españolas, que por lo regular ofrecen al escritor español y americano muy escasas facilidades para la impresión de sus obras, no se han ocupado todo lo que debieran de los mercados

de América, y ello por razón — justo es decirlo — a causas que vamos a enumerar en el curso de este estudio.

He aquí el porqué, la mayor parte de los libreros americanos ofrezcan sólo al visitante, como procedente de España; una inmensa cantidad de revistas pornográficas y novelas picarescas del más subido color, exornadas, desde luego, con el grabado y la fotografía inmoral y antiartística, explicándose así los beneficios enormes conseguidos por las casas editoras que llegan a inundar los mercados de este artículo, con evidente desprestigio de la buena cultura española.

Felizmente, de poco tiempo a esta parte, se observa una franca y poderosa reacción, debido a la fundación de importantísimas y fuertes casas editoras en Madrid, Barcelona y Valencia, que comienzan a enviar el buen libro, dándose cuenta de la grande importancia de los mercados americanos que compran anualmente de *ochenta a cien millones* de volúmenes en el extranjero.

Casi la totalidad de este número, corresponde a obras impresas en castellano; entre ellas textos de enseñanza, obras de prepaganda científica, diccionarios y manuales para usos industriales. Estos últimos son, en su parte mayor, traducciones al caste-

llano, alemán, francés o inglés, hechos por libreros norteamericanos o franceses.

Pero la conquista de este mercado lucha con innumerables inconvenientes que es preciso salvar en forma radical, estudiando detenidamente la influencia que cada uno de ellos ejerce y la manera de neutralizarlos.

A nuestra manera de sentir, existen tres causales poderosas que se oponen a la libre y ventajosa entrada del libro español en América.

1.° La falta de propaganda.

2.° El encarecimiento del porte.

3.° Las inmoderadas ganancias que se adjudica el librero.

Estudiémoslas separadamente.

La obra de propaganda. Lo que dice Pío Baroja. La industria alemana del libro.

En una de las sesiones del Congreso Científico Internacional celebrado en 1910 en Buenos Aires con ocasión del centenario de la independencia argentina, el ilustre ingeniero español señor Torres Quevedo propuso la constitución de una «Unión Hispanoamericana de Bibliografía», con el objeto de «fomentar las publicaciones científicas y literarias en lengua castellana».

La idea quedó escrita, sin hacerse nada práctico al particular.

A nuestro juicio, más que esta unión misma, sería importante la celebración de una *feria del libro español en Madrid* o Barcelona a manera de las que se efectúan en Leipzig y Lyon.

Es curioso constatar que en Francia y Alemania

han tenido lugar distintas Exposiciones de *libros españoles*, en tanto que en España no se ha efectuado ninguna.

En la Exposición de que hablamos hallarían solución todos los puntos que, relacionados con la venta del libro español en América, se consideraran dignos de tratarse.

Permitiría, a su vez, dar a conocer el buen libro en América, enviándose ejemplares y muestras de las obras más interesantes a los libreros americanos.

Así se lograría presentar ediciones que en orden a la calidad del material empleado, lujo de encuadernación y nitidez de impresión, permitirían valorar los progresos alcanzados en esta industria, de la que poco se sabe en América.

Es imposible tratar de colocar el libro sin hacerle conocer antes; dígalo por nosotros la conocidísima y acreditada casa editora de Calleja, que debe precisamente el éxito colosal de sus negocios en América, a la propaganda amplia e interesantísima que hace de sus obras, muy en particular los cuentos y libros de lectura para niños, que en las épocas de la Navidad inundan los escaparates de las más importantes librerías americanas, logrando una venta enorme.

El ilustre novelista Pío Baroja, estudiando el comercio del libro español en América, opina que las causales de su escasa aceptación en un continente en que hablan el castellano cosa de 80 millones de almas, se debe en realidad únicamente, al poco prestigio de la literatura española y no a razones o deficiencias de orden industrial como se piensa.

El insigne autor de *Idilios Vascos* hace un examen de la literatura española contemporánea, comparativamente con la de los demás países, y después de afirmar que durante los últimos cien años se observa una gran pobreza lírica, hallando a los poetas actuales faltos de espíritu original, simplemente virtuosos; concluye, que el lector americano no logrará hallar en ellos completo alimento a sus aficiones literarias, que tendrá que ir a buscar en literaturas más vigorosas y originales, ya que serán contados los que, saltando sobre la época, se remonten a las maravillosas poesías de Fray Luis de León o Jorge Manrique.

Cuanto al género novelesco, piensa Pío Baroja que la novela española creadora, vigorosa, triunfante del siglo XVIII, de Hurtado de Mendoza, Quevedo y Vélez de Guevara, ha perdido su prestigio, pues aunque novelistas de tipo completo «ha habido varios en el siglo XIX, lo que no ha habido ha sido

ninguno que haya llegado a universal», ninguno que haya llegado a competir con antiguos prestigios, no ya como el de Cervantes, sino con el de ninguno de los autores citados.

Concluye el autor de *El tablado de Arlequín*, en consecuencia, por afirmar que a esta falta de verdadera vitalidad y prestigio de la literatura española que, desconocida en el resto del mundo, no cuenta con fuerza suficiente para triunfar e imponerse, hay que agregar los fracasos políticos de España durante el siglo XIX para hallar la explicación lógica del escaso prestigio de su literatura, y por ende el porqué el libro español no sea leído en América.

«El prestigio del libro de un país, dice Pío Baroja, no depende sólo de su valor literario, sino de la importancia del país y el lugar que éste ocupa en el mundo. Si España acaba esta guerra haciendo un buen papel, como ahora lo va haciendo, a medida que aumente su prestigio político aumentará también el literario.»

Modestamente, vamos a permitirnos hacer algunas observaciones a los conceptos y juicios que emite el talentoso escritor, y sin discutir las deficiencias que señala en la producción literaria española de hoy, nos concretaremos únicamente sobre algu-

nos puntos que, a nuestro juicio, no deben involucrarse.

Las causales principales de la escasa acogida del libro español en América no se deben a la falta de prestigio de la literatura española, como se piensa, y sí únicamente a una razón, o por mejor decir, dos razones, de índole material:

La falta absoluta de propaganda y

Lo costoso del envío del libro.

Con éstas, existe otra causa; el mediano, sólo mediano, desarrollo que alcanzan las artes gráficas en España.

Esta última causal va desapareciendo lentamente.

No creemos que el prestigio del libro de un país no depende tanto de su valor literario, cuanto de la importancia y lugar que este país ocupe en el mundo.

Y no porque el razonamiento, muy lógico por lo demás, no sea evidente, sino porque en realidad, es sólo aplicable en parte y no con el carácter y en el concepto general que le asigna Pío Baroja.

En efecto; si es indudable que el progreso político y cultural de un país no es otra cosa que consecuencia natural y lógica de su estado económico y social, y que por lo tanto, dentro de un ambiente

de sanos y sabios gobiernos, abundante producción, industrias adelantadas e instituciones políticas perfectas, el desarrollo que adquieren las ciencias y las letras es inmenso; cabe pensar que existe a este particular una diferencia harto notable, y es que en tanto que para el completo desenvolvimiento de las primeras son *indispensables* las condiciones y *medio* ambiente que hemos precisado, las segundas no los exigen en esta forma para efectuar idéntica evolución.

Así, por ejemplo, el desarrollo de la química y la metalurgia sólo puede *explicarse* en países de grandes recursos económicos e industrias florecientes, que le brindan acopio, y grande, de medios y elementos de orden exclusivamente material, mientras que la producción de una perfecta obra literaria no los precisa, y en cambio exige otros y muy distintos factores y ambiente de carácter puramente espiritual.

Es aún más; el exceso de la potencialidad política de un país es contrario, o por lo menos poco propicio, al desarrollo de su literatura, díganlo los Estados Unidos, cuyos inmensos progresos alcanzados en el campo científico, no corresponden a sus medianos y pequeños éxitos en la producción literaria.

En la Alemania moderna, la química y la meta-

lurgia acusan un progreso mayor que la Literatura y la Historia.

La misma época brillante del florecimiento de la filosofía y literatura alemana con Kant, Goethe y Schiller, no corresponde a la época de la más pujante superioridad política de este país, sino precisamente a un período de transición en el que Prusia, no se diga Alemania, ocupaba un rango político secundario en Europa.

Claro es, que al tratarse del libro científico, será en el país más adelantado política y económicamente donde haya que buscarlo, y así se explica que los textos de física y electricidad de los sabios alemanes, acabaran por imponerse sobre los autores franceses e ingleses, substituyendo Lembich a Ganot y Langlebert, pero en el orden literario no sucede lo mismo.

Que no es cierto que el prestigio del libro de un país no depende sólo del valor literario sino de la importancia del país y el lugar que éste ocupa en el mundo, nos lo dice, por ejemplo, el hecho de que Sienkiewicz haya sido más leído en América que lo fuera, cualquiera novelista francés o norteamericano, y ya se ve que si el principio fuese cierto, al ilustre autor polaco no le hubieran leído ni los gatos.

De las obras de Gómez Carrillo puede decirse lo mismo, y claro está, que la patria del ilustre autor de *Sensaciones de Arte*, a más de insignificante y minúscula, en el concepto político, apenas si es ni siquiera conocida por la mayor parte de sus lectores, que ignoran la verdadera nacionalidad de Gómez Carrillo, creyéndole quién español, quién hondureño.

Las mismas obras del padre Coloma son más conocidas que muchas inglesas o italianas.

Pequeñeces se ha leído más que *Madame Bovary*, *Ariel* de Rodó más que *Afrodita* de France.

Rubén Darío, es más conocido en América que todos los poetas líricos franceses juntos.

¿Sabe Pío Baroja cuántas ediciones se llevan publicadas de *María*, la inmortal novela del colombiano Isaacs?, pues pasan de 200. *Tradiciones peruanas* de Ricardo Palma, se aproximan a la centésima edición.

Lo que resulta en realidad es, que las obras literarias francesas e inglesas se compran en América a más reducidos precios que las españolas, sumamente costosas, explicándose la lectura de las pocas obras leídas, por la forma en que ingresan editadas por Nelson, Ollendorff o Garnier.

Por consiguiente, las causales son de índole pu-

ramente editorial, no de prestigio político de los países que hacen literatura, y hay que alegrarse de ello, pues que si el triunfo de la obra literaria dependiera del poder económico del país en que nace, ya podíamos empezar en Europa y América a comprar libros norteamericanos, a manera y por las mismas razones que compramos a los hijos del Tío Sam motores de gasolina o conservas de Chicago, aconsejando sinceramente a los literatos españoles a quebrar la pluma para dedicarse al comercio de embutidos y besugos en conserva para la exportación.

El arte y la belleza no tienen patria ni zona determinada para producirse, como el trigo o las patatas.

No se leen los libros españoles sencillamente por una razón: que son muy costosos y que... no se les encuentra nunca... Díganlo *Fray Candil* y Bonafoux, más conocidos en América que el azúcar, y cuyas obras se agotan precisamente, por el buen tino que han tenido en hacerlas editar, claro está, en París o Buenos Aires.

A nuestra manera de pensar, las causas de lo que se da en decir desprestigio del libro español en América, o sea la poca aceptación que tiene en esos mercados, se debe, antes que todo, a la defectuosa organización del comercio del libro.

Hay que convencerse que, a este respecto, sólo existen en España; de un lado, el escritor de talento que procura imprimir su obra en condiciones que le permitan los medios para subsistir modestamente, y del otro, el editor, que trata de explotarle en la forma más dura, salvo honrosas excepciones desde luego.

En esta forma, al intelectual que vive de sus obras, apenas si le es dable disfrutar de menguados recursos de lucha contra la miseria y el hambre, que acaban por debilitar y degenerar sus facultades creativas, resultando a la postre su producción mez-

quina, borrosa, superficial, reducida a horizontes de visualidad limitados, puramente objetiva, de observación personal íntima, más que de análisis especulativo y profundo estudio.

De ahí la tendencia a los dos géneros de la novela que se observan casi siempre en la literatura española: el netamente idealista y romántico, o el fríamente naturalista y real, ambos los más baratos de producir, y con ellos, la ausencia de la novela psicológica estilo Bourget, que se ofrece raramente en forma de un simple ensayo o excursión aventurada por campos de una psicología elemental.

En el verso sucede cosa idéntica: exceso de inspiración y lírica, ausencia de técnica y cultura literaria, sobre todo clásica.

Agréguese a esto que en España se lee poco y se habrá dicho todo.

No existe, pues, el estímulo que favorece la producción, la orienta por amplios derroteros y fortifica.

En el periódico sucede lo mismo. Esclavo del público y sus inclinaciones, el periodista se ve obligado a servirle, muy a su pesar, del guiso favorito que más le deleita: política y crónica de alcoba.

Se impone, pues, una reacción, y a ella hay que ir.

Felizmente, de poco tiempo a esta parte se observan síntomas que dan a entender que ésta se

opera, lenta, pero en forma segura y real. Un grupo de casas editoras inteligentemente dirigidas la inician con visibles éxitos: Calleja, Maucci y Sopena, tendiendo a la producción del libro barato, impreso con elegancia, selecto, útil. La impresión que acaba de hacer Calleja de los pequeños libros de bolsillo estilo Pouset, es admirable y no cede en nada a la de Garnier y Ollendorff.

Es seguramente en Alemania donde se han realizado a este particular los más grandes adelantos, y es Leipzig la ciudad emporio del arte tipográfico, que marcha a la cabeza del mundo en lo que se refiere a estos progresos.

Se calcula que el número de volúmenes que encierran las diez bibliotecas que contiene esta ciudad suman más de 1.100.000, de los cuales corresponden 550.000 a la Universidad.

Pero lo verdaderamente fabuloso es lo siguiente: en Leipzig se editan 1.200 periódicos.

De ahí el inmenso número de diarios y revistas políticos y literarios que se amontonan en las mesas de los cafés, en algunos de los cuales se cuentan 450 periódicos, de ellos al derredor de 200 guías de todos los países del mundo (1).

---

(1) Víctor Cambon, *L'Allemagne au travail.*

La producción literaria alemana es asombrosa.

Según Cambon, se ofrecía así comparativamente a los otros países europeos:

Alemania:	Obras	publicadas	en	1897.....	23.861
»	»	»	»	1901.....	25.531
»	»	»	»	1907.....	30.708
»	»	»	»	1910.....	32.000
Inglaterra	»	»	»	1908.....	9.000
Estados Unidos:	Obras	publicadas	en	1908.	9.000
Francia:	Obras	publicadas	en	1908.....	16.000
Bélgica	»	»	»	1908.....	2.500
Dinamarca	»	»	»	1906.....	2.000
Italia	»	»	»	1906.....	5.500
España	»	»	»	1908.....	3.000

Número tan inmenso de obras se encuentra perfectamente catalogado en una revista diaria que se imprime en Leipzig: *Boerzenblatt für den deutschen Buchhandel,* que a su vez publica números de clasificación semanales y mensuales. Se comprende que sea en Leipzig donde se efectúa este trabajo de catalogación, si se tiene en cuenta que sobre 12.300 librerías que se cuentan en Alemania, 10.100 corresponden a esta ciudad.

Hablemos unas cuantas palabras ahora de la organización técnica de la producción y venta del libro en Alemania.

Son cuatro los órganos que lo constituyen: el editor, el impresor, el agente y el librero.

El editor puede o no ser al mismo tiempo impresor; generalmente lo es, sobre todo el de Leipzig. Cuenta a su servicio un competente número de traductores de todos los idiomas, espléndidamente rentados.

Las casas impresoras pertenezcan o no a la editorial son numerosísimas y admirablemente montadas.

Pero el alma del negocio lo constituye el comisionado o agente intermediario entre el editor y el librero.

Centraliza el comercio de libros y expide los que recibe del editor a los libreros, de quienes es a su vez banquero, adelantándoles las sumas de dinero necesarias a la mejor instalación y prosperidad del negocio.

La obra de propaganda que realizan es enorme. La sola casa Volkman, constituída por un grupo importantísimo de comisionistas, imprime catálogos en siete idiomas, que contienen 1.300 páginas, enviándolos gratuitamente a más de 27.000 librerías.

Una sola casa distribuye en esta forma 25 catálogos diferentes, que suman 900.000 ejemplares repartidos en todo el mundo.

Producción tan grande de obras ha dado lugar a la creación de numerosas casas consignatarias en-

cargadas del embalaje y envío de libros en gruesa escala al exterior.

En Leipzig se imprimen obras en todos los idiomas y dialectos los más raros y extraños, contando un misionero francés que durante su permanencia en el Japón, pudo darse cuenta que en aldeas muy apartadas, se estudiaban en las escuelas textos de enseñanza impresos en Leipzig, notables por la nitidez de impresión y formato.

Todas las transacciones de envío de libros se realizan en el Buchhandlerhaus (círculo del libro, perteneciente a la Sociedad de libreros).

Esta bolsa concentra el comercio universal del libro, pues que no sólo atiende a los pedidos que se hacen de obras que edita, sino que adquiere mediante sus agentes, en el extranjero, las que se publican en cualquiera parte del mundo en cualquier idioma.

El transporte se efectúa en los ferrocarriles del Estado, pagando los libros por derechos de tránsito, los mismos que se establecen para los artículos de primera necesidad.

En esta forma, un libro de 450 gramos de peso, que luego las Compañías de navegación alemanas se encargan de trasladar fuera del país, sólo paga de 10 a 5 cts.

La relación constante que tienen los editores de Leipzig con los de todo el mundo, constituye una garantía para la realización de sus negocios y una salvaguarda para la seguridad de sus operaciones y créditos. Así, el librero que remiso a sus obligaciones no cumple con cubrir sus cuentas dentro de los plazos fijados, se verá irremisiblemente perdido para continuar su negocio, pues que tan luego se manifieste su falta de solvencia, tendrán conocimiento de ello todas las principales librerías de Europa.

Los derechos del autor que acude a la venta de sus obras, se encuentra plenamente garantizado. El editor, mediante un serio compromiso con el autor, toma la propiedad de la obra, procurando ver en el escritor no precisamente un medio de explotación, sino un socio industrial al que conviene proteger y alentar. De donde resulta un caso muy común en Leipzig: que los autores resultan casi siempre socios de las casas editoras interesadas fuertemente en sus negocios.

Pero lo que por lo raro e interesante llama la atención, es la publicación de catálogos de anuncios conteniendo referencias de todas las partes del mundo y encontrándose en ellos datos y direcciones las más detalladas.

Se quiere, por ejemplo, conocer el número de los principales arquitectos de los países civilizados; el catálogo responderá que 25.000, y mediante el envío de 100 marcos se tendrá la dirección, nombre y demás referencias que sobre ellos sean necesarias conocer, contenidos en 25.000 fichas.

El negociante en objetos de culto, ornamentos religiosos, bordados para las iglesias, etc., podrá saber por 30 marcos que existen en España 890 conventos que se dedican a esta industria, con todas las indicaciones necesarias.

Se nos dirá que es materialmente imposible en España tender a una organización semejante, pero tampoco es posible que las casas editoras de Madrid nos ofrezcan *Marianela* por 3,50 pesetas, en tanto que Nelson vende en cualesquiera de las librerías de la corte dos novelas de Benavente, lujosamente empastadas, por una peseta.

Las rebajas de franquicia postal en el envío del libro.

Los progresos realizados por la tipografía y el empleo de papel especial en las ediciones económicas, de muy poco peso, permiten imprimir libros muy baratos, a precios diez o quince veces menores a los que importaban hace cinco años.

Estas ventajas han hecho posible la confección del libro que pudiera llamarse de exportación, y cuyo peso no excede de 450 gramos.

Ahora bien; el envío de este libro para América, hay que efectuarlo por correo, pagando en sellos de franqueo una suma igual, a veces mayor, al precio de coste de la obra.

Tan fuerte gravamen, no hace posible negocio alguno, y el librero castigado en esta forma, no puede luchar con la edición que envía Nueva York,

mucho más económica y magníficamente presentada.

Conviene, pues, ir al franqueo del libro con la misma tasa del periódico, concertando el Gobierno con las Compañías de navegación que hacen el servicio de Correos a Ultramar, el establecimiento de la tarifa de una peseta por cada paquete de cuatro kilos, o sean veinticinco céntimos de peseta por un kilo.

En esta forma, el libro de edición barata sólo pagaría diez céntimos de franqueo, y es indudable que las Compañías navieras y el Fisco, compensarían la rebaja de precios de porte, con un mayor acrecentamiento en el envío, que en esta forma sería considerable.

Claro que el Convenio de Berna no permite a la Administración postal española decretar o resolver una rebaja en las tarifas acordadas, pero tampoco impide ir a esta rebaja por convenios especiales con los países interesados.

Ya en 1909 se pensó en este asunto en forma que dió lugar a gestiones entabladas por la Administración de Correos española con las oficinas americanas, echándose las bases de un convenio que aprobaron Méjico, Bolivia y Cuba, rechazándolo Ecuador, Argentina, Chile, Brasil, Panamá, Guatemala, Paraguay y San Salvador, y aceptándolo, con las

correspondientes reservas, Perú, Venezuela y Colombia.

En las actuales circunstancias, contando con las facilidades que ofrecen los países suramericanos a la celebración de todo tratado de carácter comercial capaz de significarles beneficio, la reanudación de las tentativas efectuadas merece llevarse a efecto, ya que sería una forma de ir solucionando los mil inconvenientes y trabas que se oponen al ingreso del buen libro español en América.

Cuanto las seguridades y facilidades que podrían ofrecer las Compañías de navegación, claro que serían acordadas sin inconveniente alguno, ya que todo arreglo tendente a facilitar la exportación del libro a América, se traduciría por un enorme acrecentamiento en la demanda y, como consecuencia, aumento en el envío.

La supresión del librero.

Una de las causas de la difícil colocación del libro español en América, es el precio subido que éste adquiere con el fin de proporcionar al librero grandes utilidades.

El librero americano se queda, por lo regular, con el 50 por 100 del precio del libro, debiendo del otro 50 por 100 sacarse:

1.º El coste de la impresión.

2.º El franqueo.

3.º Los derechos del autor; y finalmente,

4.º La ganancia de la casa editora.

Total, que el libro que se vende en Madrid al precio de dos pesetas, importa en Lima o Buenos Aires cinco o siete.

Conviene, pues, reemplazar el librero por simples

casas de venta en comisión, que mediante racional ganancia, se hagan cargo de la venta del libro, devolviendo a los editores los que en un plazo más que menos largo no llegaran a colocarse en el comercio.

Esta medida permitiría rebajar el precio del libro en forma que hiciera posible su adquisición.

Se nos dirá que el librero, que no sólo negocia con la venta de libros españoles, hace cosa igual en lo que se refiere a los que recibe de París o Berlín, pero precisamente no es así y es sólo el libro español, el más recargado en el precio, y ello por una razón que el librero encuentra muy comercial, y cualesquiera que no lo sea, bastante lógica, *que el libro español se vende muy poco*.

Esta poca afición al libro editado en Madrid o Barcelona, se ha hecho más sensible durante los años anteriores a la guerra, haciendo adivinar las Exposiciones del libro celebradas recientemente en Dublín y Nueva York, el propósito de desterrar por completo el libro editado en España de los mercados de América.

La crisis sería desastrosa, tanto en el orden intelectual como en el material, pues hay que tener en cuenta los millares de obreros que dejaría sin trabajo la ruina de las innumerables casas editoras que existen en el país.

La edición de obras americanas y extranjeras.

La parte mayor de los textos de enseñanza elemental y superior obligatorios en las escuelas técnicas y Universidades y centros de preparación que existen en América, obras de consultas, manuales, diccionarios, etc., son traducciones al castellano hechas en las casas editoras de París y Nueva York.

Algunas de estas casas, así como no pocas alemanas, se dedicaron en los últimos años a verter al español cuanta obra didáctica o de valor literario y científico importante salía a luz en Europa.

La obra realizada por Chapelot, Garnier y la biblioteca Nelson a este respecto, es importante.

Se calcula que el 70 por 100 de los textos que se leen en América de autores franceses o alemanes, llegan traducidos al castellano por estas casas editoras y alguna que otra española.

De otro lado, el escaso desarrollo realizado por el arte tipográfico en América, lleva, por razones de comodidad—nunca de economía—, a que la parte mayor de los escritores de aquellos países hagan imprimir sus obras en París y Berlín, habiendo casi hecho monopolio de este negocio en América, las casas editoras de Garnier, Bouret, y muy en especial Ollendorff, que cuentan con un buen número de agentes que verifican obra grande de propaganda.

Cosa igual se hace con las obras de texto y trabajos académicos los más interesantes, siendo muy raro que los escritores americanos se resuelvan a publicar sus obras en España.

Una razón muy explicable nos dice el porqué de esta preferencia por el librero francés o americano, y es ésta: el que en América van muy pocas de las obras españolas bien editadas, lo que da lugar a que todos o la mayor parte de los escritores que no han estado en este país, tengan una idea muy injusta y falsa cuanto respecta el desarrollo que la industria editorial ha adquirido en España en los últimos tiempos.

En este punto, como en otros muchos, se lucha en América con la absoluta falta de propaganda del exportador español, que nada o bien poco hace por dar a conocer sus artículos; de ahí que—lo re-

petiremos mil veces—la primera obra que se impone en esos países para asegurar al producto español un mercado seguro, es darle a conocer y desvirtuar los prejuicios y falso concepto que tienen de él.

Las obras militares españolas en América.

Será para nosotros motivo siempre de la satisfacción más grande, la de haber realizado con la mayor fortuna obra a este respecto interesante y patriótica.

Desconocida casi por completo en los círculos militares de ese continente la brillante cultura del oficial español y su constante dedicación al estudio de los más interesantes problemas del arte militar, nos impusimos laboriosamente la grata tarea de darla a conocer en todas sus formas, dirigiendo al efecto a los escritores militares españoles la carta abierta que sigue a estos párrafos y que apareció publicada y calurosamente acogida en las revistas técnicas más importantes de España.

Hela aquí:

«Señor director de ...

»Con el propósito de que los centros militares sudamericanos se formen una idea clara y precisa del admirable grado de progreso a que ha llegado la institución militar en España como consecuencia del proceso de transformación operado durante los últimos tiempos en su organización y preparación técnicas, concebimos un proyecto de suma importancia, y que tras labor intensa vemos hoy coronado con el más lisonjero éxito, mediante el apoyo que ha merecido en forma amplia y para nuestra persona muy honrosa, de parte de los ilustrados jefes y oficiales a quienes nos dirigimos.

»Es el caso, que indudablemente una de las causas principales a que obedece el concepto vago, cuando no equívoco, que se tiene del Ejército español en los pueblos de América, se debe, en buena parte, a la ausencia casi completa de obras españoas en las bibliotecas de sus centros militares.

»Ahora bien; pensando en el gran daño que irroga este vacío, nos hemos dirigido a un selecto grupo de jefes y oficiales del Ejército español, pidiéndoles nos hagan el favor de enviarnos una colección de sus obras y que las dediquen al Estado Mayor General del Ejército del Perú. Todos—y en forma que, repetimos, nos honra por demás—se han apre-

surado a contestarnos, habiendo logrado reunir unos 200 volúmenes de obras pertenecientes a los Excmo. señor capitán general don Valeriano Weyler, Excmos. señores generales Navarro, Banús, Marvá, Aranaz, Cubillo, Burguete; tenientes coroneles Martín García, Iniesta y Tapia; comandantes Ruiz Fornells, Trucharte, Martín Llorente, Castro-Dolla, Sancho; capitanes Gándara, Gistau, Jevenois, Anaya, Villamil, Valero, Martínez Campos, y tenientes Vidal y Andreu.

»De todas estas obras hemos formado tres grupos: el más numeroso lo enviamos al Estado Mayor del Ejército del Perú con una comunicación al señor coronel jefe; el resto lo remitiremos a nuestros distinguidísimos amigos el Excmo. señor general Prudencio, inspector general del Ejército de Bolivia, y el señor coronel Tovar, director de la Escuela Militar de Quito.

»El poco tiempo que llevamos en España no nos ha permitido tener el honor de hacer amistad con un número más grande de escritores militares; pero conociendo la hidalga gentileza y el patriotismo intenso que les caracteriza, no dudamos de que apoyarán nuestro proyecto, enviándonos los libros que hayan escrito, para contribuir así a establecer una necesaria corriente de conocimiento mutuo, que ellos, más

que nadie, saben bien que altas razones de prestigio del nombre español y defensa de la raza imponen.

»En este convencimiento, tenemos a honra dirigirnos a usted, rogándole apoye nuestra modesta labor, a fin de que esa revista invite a los ilustres escritores del Arma para que nos hagan gracia de enviarnos sus obras, que luego nosotros nos comprometemos a remitir a los Estados Mayores de los Ejércitos del Perú, Bolivia y Ecuador, contando para ello con la amistad que nos liga a los distinguidos señores cónsules de estas Repúblicas en Madrid.

»La gran obra del acercamiento intelectual y material entre España y los países de la América latina hay que efectuarla prácticamente; en cualquiera otra forma es completamente ineficaz.

»Ponga cada cual su modesto grano de arena; el alma de la raza hará lo demás.

»El Ejército español, que puso su espada en la obra de la redención de esos pueblos, ponga hoy la pluma en la no menos grande y necesaria de llevarles el pan espiritual de sus modernas doctrinas.

»Su amigo y subalterno, q. l. b. l. m., *Cap. Rodrigo Zárate*, en Comisión de estudios del Gobierno del Perú.»

Nadie dejó de acudir a nuestra demanda.

Desde el escritor de señalado prestigio al novel oficial conferencista, todos se apresuraron a enviarnos sus obras, teniendo para nosotros y nuestra labor, al remitirnos sus producciones, frases del más honroso e inmerecido elogio.

Entre éstas, las honrosísimas de S. M. el Rey Don Alfonso, sumamente interesado en cuanta obra tiende a la franca y positiva aproximación material y espiritual entre España y América, y las del ilustre Capitán general don Valeriano Weyler, colman nuestra satisfacción y orgullo.

Al presente suman 500 las obras recibidas.

EL PROBLEMA DE LA EMIGRACION

La leyenda dorada de las riquezas de América, la pérdida de las últimas colonias, la pobreza de la producción agrícola, el visible acrecentamiento que experimenta en forma paulatina pero firme el presupuesto de gastos, la dificultad de hallar trabajo en campos e industrias, el deseo de evadir el servicio militar, muy en especial el que se presta en Africa, la sugestión inmensa que ejerce en la psicología popular el espectáculo de riquezas inmensas formadas en el Nuevo Mundo por los *indianos* que regresan a la tierruca para edificar el espléndido hotel que causa asombro a todos los habitantes de la comarca; he aquí un puñado de causas que explican el movimiento emigratorio español hacia América y muy en particular la República Argentina, donde la colonia española sólo cede en número y prosperidad económica a la italiana.

Este movimiento emigratorio se ha mantenido siempre activo e importante desde 1908 en que la cifra de emigrados españoles superó en más de 6.000 a la italiana, llegando a sumar 125.800 emigrantes, hasta 1914.

La guerra que produjo una sensible crisis de trabajo en los núcleos principales de la emigración y que a su vez repercutió hondamente en América, inicia una pequeña disminución en la cifra de emigrantes, ocasionando a su vez un natural movimiento contrario: el del regreso a la patria de una considerable cantidad de ellos en condiciones de miseria y aniquilamiento físico lamentable.

Claro que esta paralización o decrecimiento de la masa de emigrantes es sólo pasajera y debida a causas derivadas de la escasez del tráfico marítimo y otros de orden económico que, muy agudos en los principales países que los recibían, comienzan a desaparecer; y es del todo seguro que, terminada la guerra, el número de familias y obreros que emigren volverá a crecer considerablemente.

Por desgracia, todo da a entender que la emigración española se verá condenada entonces a atravesar una crisis dolorosa originada por la cantidad inmensa de emigrantes que de las naciones hoy en guerra emprenda la *huída* para América, con el ob-

jeto de substraerse a la terrible crisis económica que se desencadenará sobre Europa.

Pero no es todo; la prosperidad industrial y agrícola que se vislumbra en España y el acrecentamiento que está llamado a efectuar su comercio, imponen ir viendo desde ahora, la forma de cortar con esta corriente, a la verdad desastrosa, y ello, no sólo por razón de necesidades premiosas del interés nacional, sino por un sentimiento de verdadero humanitarismo hacia las masas de población que se proponen abandonar el país para sufrir penalidades horrorosas y arrostrar la miseria más triste en las tierras a que piensan dirigirse.

Y no quiere decir ello que el emigrante español en América no pueda lograr una situación económica más o menos ventajosa, y sí que las dificultades para conseguirla se van haciendo mayores cada día. La lucha por la vida reviste poco a poco caracteres a la verdad complejos y fases de intensa dificultad, el campo ya no se encuentra tan propicio al colono como le fuera en otra época, las inmensas extensiones por cultivarse se hallan en la actualidad produciendo, las buenas tierras se presentan cada vez más distantes, los medios para trasladarse a ellas mayores, y como consecuencia, los elementos de subsistencia escasos y costosos.

La posibilidad de efectuar ahorros, y constituir inmensas fortunas, son cosas de otras épocas. Hoy los tiempos han cambiado, y han cambiado mucho.

El mismo desarrollo de la maquinaria agrícola y los procedimientos mecánicos en el cultivo, han producido una completa transformación en los campos. La máquina substituye y reemplaza al hombre en todas partes, arrebatándole el trabajo, reduciendo día a día su radio de acción.

Es muy posible que en el futuro, las zonas que recojan el exceso de la población que llega a los valles de las costas y las Pampas, poblados de máquinas, sean las regiones de los grandes ríos de las montañas de Brasil, Colombia, Ecuador y el Perú, pero para que ello se realice, falta aún mucho tiempo.

La carencia de vías de comunicacióu y la serie de obstáculos que el colono tiene que vencer en las selvas, es inmenso.

Los países americanos que comprenden y valoran la riqueza inagotable que encierran estas comarcas, comienzan a efectuar su conquista a la civilización y al trabajo; pero la magnitud de la obra es tal, que supera los modestos elementos con que disponen para emprenderla, lo que naturalmente condena su ejecución a plazos muy remotos.

Así vistas las cosas, nos parece que se impone por parte del Gobierno el régimen de medidas que tiendan a evitar hasta donde sea posible la salida del emigrante español, que va a América más que obligado por razones económicas, ilusionado por la descripción fantástica que de aquellas tierras, donde piensa amontonar grandes riquezas, le hacen inescrupulosos agentes que se encargan de contratarlo.

El siguiente informe elevado por los representantes de la clase obrera ante el Consejo Superior de Emigración da idea del cómo se procede.

«Es, sin duda, necesidad imperiosa e ineludible no consentir que nuestros compatriotas sean víctimas de engaños y expoliaciones por parte de agentes sin conciencia, cegados por infame codicia, que los alucinan con la perspectiva seductora de soberbias grandezas, tan ficticias cuanto próximas se las hacen ver, y por las que, al final, se ven lanzados a tierras extranjeras, privándonos de su valiosísimo concurso y sirviendo como materia explotable a los hacendados americanos, verdaderos señores de horca y cuchillo, en la mayoría de los casos, para con nuestros desamparados emigrantes... En el informe presentado por los secretarios general y de la Sección de Justicia en 1911, se decía que «las agencias

»de emigración están perfectamente organizadas en »dicho puerto (Coruña), siendo éste un hecho públi- »co y notorio, del que los informantes tuvieron co- »nocimiento, tanto por referencias oficiales como »por las noticias suministradas por todas aquellas »personas con quienes hablaron de la cuestión». Y añaden que «los delegados de los pueblos, que en »muchas ocasiones, según sabe el Consejo, han re- »sultado ser jueces municipales y secretarios de »Ayuntamientos, etc., ya por sí, ya por persona de »su confianza, acompañan a los emigrantes que han »logrado reclutar o que a ellos se han encomenda- »do, hasta la estación del ferrocarril en donde han »de tomar el tren para La Coruña; es frecuente que »en estas estaciones se encuentre ya un viajante en- »cargado de conducirlos hasta el puerto: el objeto »de este intermediario no es tanto el de servir de »guía a los que quizá por vez primera salen de su »país natal, como el de evitar que los emigrantes, al »llegar a La Coruña, se dejen seducir por los ofreci- »mientos de otro agente. De la existencia de estos »viajantes han tenido ocasión de convencerse los »que suscriben, pues estuvieron hablando con unos »emigrantes, por cierto menores de edad (una joven »de diez y siete años, un joven de catorce y un niño »de nueve), naturales de la provincia de Zamora,

»que habían sido conducidos desde la estación de »Astorga por un tal Luis Martínez, empleado de »una casa consignataria de La Coruña, y a quien »los que suscriben encontraron en la fonda donde »aquéllos se hospedan, calle de los Olmos, propiedad »de Manuela Carreira». Demuestran también la nulidad de la acción judicial en el siguiente párrafo: «Según certificación expedida a ruego de los que »suscriben por el secretario de la Junta de La Coru»ña, esta Junta ha cursado a diferentes Juzgados »de instrucción y Audiencias unas 125 denuncias »por casos de fabricación de documentos, exaccio»nes ilegales y otros abusos. A pesar de ello y del »terminante precepto del art. 2.º de la ley de Emi»gración, las exacciones ilegales continúan».

«A pesar de los también terminantes e inexorables preceptos de la Real orden de Fomento de 30 de Abril de 1912 y la de Gobernación de 18 de Septiembre del mismo año para la extinción de recluta de emigrantes por parte de posaderos y agentes, nada práctico se ha conseguido, y tales gentes campan por sus respetos, viniendo a engrosar el archivo-registro que de ellos lleva este Consejo, único procedimiento — harto ineficaz — que contra ellos podemos emplear.»

«Fondista (léase agente clandestino, puesto que

son sinónimas estas palabras) hay en La Coruña, como en todos los puertos autorizados, que embarca mensualmente más de 500 emigrantes, obteniendo una comisión mensual de las casas consignatarias que no baja de 2.000 duros, sin que el Fisco le moleste para nada, sin que por tan fabulosa utilidad satisfaga un solo céntimo a la Hacienda o Erario público, sin que para ello precise patente alguna, sin que tampoco precise siquiera saber leer y escribir, ya que la mayoría de ellos son analfabetos; y, entre éstos, hay mujeres agentes, procedentes de la última escala y de la moral más dudosa. Para decir la verdad de cuanto allí ocurre con éstos o éstas, habría que emplear lenguaje muy crudo y dar excesiva extensión a este trabajo.»

Se impone, pues, una completa reorganización de las agencias marítimas, exigiéndoles una fianza metálica efectiva y fuerte, para evitar casos como los que se registran, de la fuga de los gerentes de estas oficinas llevándose el importe de los pasajes remitidos por los emigrantes, que en esta forma estafados, tienen que acudir a los últimos ahorros para conseguir el embarco.

Por consiguiente, si en el fondo las causas que originan la emigración son varias y de solución un tanto compleja, los sistemas que emplean las ofici-

nas de emigrantes, de verdadero engaño y robo, deben evitarse, ya que los medios para lograrlo son bastante sencillos.

Pero alguien dirá ahora. ¿Es posible, es justo prohibir la salida del país a población que no se le ofrece forma de hallar en él los medios de subsistencia que tiene derecho a buscar fuera?

Vamos a contestar la objeción.

La crisis de trabajo no es tan intensa y grave como se piensa en España.

Estudios realizados en el Ministerio de Fomento, demuestran que existe un verdadero desequilibrio en la distribución de brazos en la península.

Luego es urgente la creación de un que llamaríamos *mercado de trabajo*, destinado a proporcionar al obrero todos los datos que le sean necesarios, encaminándolo hacia las regiones donde pueda hallar elementos de vida.

La eficaz intervención del Estado permitiría los medios para efectuar esta traslación, evitándose así, hasta cierto punto, la emigración en condiciones poco favorables.

No se crea que el procedimiento es nuevo o de difícil ejecución.

En Italia se empleó con muy buen resultado en 1911. Se calcula que más de 9.000 obreros fueron en

esta forma trasladados por el Estado, de regiones en que no existían medios de proporcionarles sustento a otras más productivas.

A raíz del horrendo terremoto de Messina sucedió cosa igual.

En Rusia es medida que el Gobierno pone continuamente en práctica, durante las épocas de las grandes crisis agrícolas.

¿Por qué no podía intentarse en España?

Sea como fuere, es indudable que el problema de la emigración española requiere una dedicación más atenta que la que hasta el presente ha ocupado de parte de las autoridades y centros oficiales encargados de su estudio.

Téngase en cuenta que a diferencia de Italia o Alemania, donde el porcentaje de natalidad crece considerablemente, hallando, a la larga, compensación completa la cifra de emigrantes que sale anualmente del país con el coeficiente de aumento de la población, en España sucede todo lo contrario.

Del estudio de las estadísticas últimas que contiene la Memoria del Consejo Superior de Emigración, se deduce que la media aritmética del coeficiente emigratorio durante el último quinquenio, equivale al coeficiente medio de la natalidad, es decir, que permaneciendo iguales los acrecentamientos a las

pérdidas, la población de España habría de mantenerse estática.

Fatalmente no sucede así, pues que la mortalidad infantil en España es aterradora y en Europa sólo es superior a ella la de Rusia.

Por consiguiente, mientras se mantengan iguales los coeficientes emigratorios y de natalidad, el resultado será una constante disminución de la población de España.

Aún hay algo más digno de reflexión que constituye todo un síntoma doloroso. La huída del país para el extranjero del elemento joven más vigoroso y apto a las labores del campo y el taller, escapados, por así decirlo, ante el temor de tener que alistarse a la campaña de Africa.

Son muchos los estudios al particular publicados; sin referirnos a ellos, nos basta citar las siguientes frases de persona que constituye, por sus conocimientos al particular, verdadera autoridad en la materia:

«Una nota triste y alarmante—dice el señor Luis Palomo en un interesantísimo trabajo sobre la emigración española — se observa al estudiar las copiosas estadísticas que publica el Instituto Geográfico, y que tiene relación directa con el fenómeno emigratorio.

»Nos referimos al número de prófugos: la proporción de éstos en 1895 fué de 2,68 por 100, pero desde esta fecha ha ido creciendo constante y regularmente en los años sucesivos, alcanzando en 1914 la abrumadora cifra del 22 por 100.»

Este hecho sugiere las siguientes reflexiones.

Primera, que la selección emigratoria se efectúa siempre, como era fácil de suponer, por los más aptos y los más fuertes.

Segunda, que pecan de gran ligereza y de escaso espíritu de observación aquellos que afirman una depauperación y regresión degenerativa de la raza hispana, fundándose en los resultados de los reconocimientos médicos y antropométricos realizados con ocasión de los alistamientos militares.

La especial circunstancia de que la emigración se produzca en cerca de la cuarta parte de los contingentes de reclutamiento, y que se constituya precisamente por los elementos más sanos y vigorosos, nos obliga a meditar, pues modifica considerablemente las conclusiones que no conviene señalar con prematura ligereza.

PROYECTO DEL ENVIO DE UNA EXPOSICION FLOTANTE DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA A AMERICA

Diversas tentativas para el envío de una Exposición de productos de la industria española a América. El porqué del fracaso de ellas. El proyecto actual.

La idea del envío de una Exposición flotante de los principales productos de la industria española susceptibles de hallar en América favorable acogida, no es nueva. Ya en otras ocasiones, y muy en particular bajo los auspicios del conde de Vilana, se trató de realizar algo al particular, aunque de menos amplitud, por supuesto, a lo que hoy proponemos a la consideración del Gobierno de España.

No viene al caso ni interesa en lo menor para los fines del presente estudio, hablar en detalle de las tentativas efectuadas y sí únicamente referirnos y analizar las causales del fracaso que todas experimentaron.

Este se explica fácilmente.

En efecto; España no se ha encontrado, desgraciadamente, jamás, en condiciones de poder luchar con seguridades de éxito contra la influencia comercial de Europa en los mercados de América.

El escaso desarrollo de sus industrias y lo costoso de la mano de obra, aunadas a lo reducido de su marina mercante, la serie de trabas impuestas al comercio de exportación por el régimen de una legislación aduanera anticuada y la absoluta carencia de Bancos españoles que permitieran efectuar operaciones comerciales en forma de ventaja y comodidad a exportadores e importadores; han sido otras tantas causas y concausas que no permitieron en ningún momento al producto español, luchar con ventaja en los campos de concurrencia comercial de América al lado de los similares enviados del resto de Europa, dentro de un ambiente de condiciones enteramente favorables y sabiamente desarrolladas por una política de conquista comercial previsora, hábil y constante en el empeño del logro de la finalidad que perseguía.

Esto explica perfectamente el porqué del sonado fracaso de métodos de propaganda, que precisamente rindieron al comercio de otros países—prepara-

dos en condiciones de lucha ventajosa—resultados de provecho asombrosos.

Por consiguiente, las causales del mal éxito obtenido no estuvieron en la calidad y eficacia del procedimiento empleado, sino en un grave error de concepto y fué éste: el de pensar que la industria española se hallaba en condiciones de competir con la extranjera en mercados completamente dominados por ésta.

Al presente, el asunto y la situación son enteramente diferentes, completamente otros. No se trata, como luego se verá, de luchar con nadie en el terreno de la concurrencia comercial americana, sino simple y sencillamente en llenar un enorme vacío, y como se ve la cosa es del todo diferente.

Así contemplado el problema varía de aspecto y resulta incuestionablemente posible.

Al margen de una enorme cantidad de datos estadísticos incontrovertibles, demostramos que la guerra ha ocasionado en América, un vacío de *mil millones* de francos en el comercio de exportación europea.

La celebración de la paz, a la que seguirá la lucha económica más terrible, está llamada a repercutir intensamente en el comercio español, que tendrá que luchar con el esfuerzo inmenso que desde

hoy comienzan a desplegar los países beligerantes en el anhelo de ir, en cuanto termine la contienda, a la conquista comercial de los mercados de América, a fin de restañar los terribles efectos de la crisis originada por la lucha.

Para esta guerra económica, más terrible aún que la que se desarrolla en los campos de batalla de Europa, hay que prepararse, pero conviene hacerlo con tiempo y no llegar como desgraciadamente llegara siempre España a la hora de la solución de muchos problemas nacionales: *demasiado tarde.*

La Exposición flotante de productos españoles. Su organización.

Bajo los auspicios de los Ministerios de Fomento, Estado y Guerra, se invitará a todos los industriales españoles, pidiéndoles el envío de muestras de sus productos o artículos elaborados, con el propósito de formar con ellos, una Exposición destinada a recorrer los distintos países de América del Norte, Centro y Sur.

Todos los productos embarcados en un buque de guerra español, serán clasificados en cuatro secciones en esta forma:

1.ª Productos manufacturados y artículos de metal, armas y pólvoras de caza.

2.ª Artículos de lujo y fantasía.

3.ª Licores, aguas gaseosas y minerales y conservas alimenticias.

4.ª Perfumería, artículos varios, librería, etc.

Con toda anticipación se comunicará a los ministros y cónsules españoles residentes en esos países, la fecha de salida del barco-exposición, productos que conduce y demás detalles del caso.

Noticiados estos funcionarios, harán saber a los Gobiernos americanos, Cámaras de Comercio y Prensa, el programa del viaje y noticias recibidas, anunciando las conferencias que deben darse e invitando a los comerciantes e industriales a conocer y visitar la Exposición.

Personal expedicionario.

La Exposición será integrada por el siguiente personal:

A.—Un alto representante del Gobierno español, que con el cargo de comisario regio servirá de órgano oficial entre aquella y los Gobiernos americanos.

B.—Dos profesores de las Universidades del Reino, Director el más antiguo de la Comisión de Propaganda Comercial.

Realizarán de preferencia un estudio de los tratados o convenciones comerciales que en la actualidad rigen entre España y las Repúblicas americanas, indicando las modificaciones que deben introducirse o puntos de vista que pueden ser motivo para la celebración de otros más importantes al intercambio comercial.

Estudiarán, además, la situación económica de

cada uno de los países visitados, indicando las necesidades de su comercio de exportación e importación con relación al comercio español.

Darán una serie de conferencias sobre el actual estado de la industria española, tratando de desvirtuar el injusto concepto que se tiene en América de España.

Establecerán el canje de publicaciones y relación de correspondencia entre las Universidades americanas y las españolas, centros técnicos de enseñanza, Cámaras de Comercio, etc.

C.—Un grupo de periodistas designados por la Asociación de la Prensa Española.

Procurarán los periodistas ponerse en contacto con los órganos de publicidad más importantes de América, estableciendo el intercambio con los españoles y publicando artículos destinados a estudiar en común, las cuestiones de más interés a la vida de estos pueblos.

D.—Los agentes comerciales que designen los exportadores.

Dentro del ambiente propicio de la labor de los demás elementos componentes de la expedición, los agentes tenderán a colocar sus productos, estableciendo las agencias y representaciones que encontraran convenientes.

Presupuesto del viaje.

Es ésta, la quizá más interesante parte del proyecto, pues que hay que realizarla sin contar auxilio alguno del presupuesto, incapaz de efectuarlo en los actuales momentos.

Es indiscutible que siendo los productores españoles los directamente interesados en el buen éxito de la Exposición, sean ellos los que deben sufragar los gastos que origina su envío, en forma de un prorrateo proporcional.

Así las cosas, hecho el presupuesto de viaje por el Ministerio de Fomento, se repartirá el importe que resulte, entre los exportadores que tomen parte, encargándose del recaudo de los fondos las Cámaras de Comercio del reino, con cuya importantísima cooperación hay que contar desde el primer momento.

Esta fórmula racional y justa es del todo posible si se tiene en cuenta el pie floreciente de muchísimas industrias que, como las vinícolas y de telas de Barcelona, cuentan grandes capitales y se encuentran en pleno período de prosperidad.

Los egresos pueden calcularse sencillamente en esta forma:

	Pesetas
Combustible de la nave, 17.000 millas, o sean sesenta días de navegación a razón de 60 toneladas diarias	400.000
Alimentación durante ciento veinte días para 50 personas a razón de 10 pesetas cada una	60.000
Gastos de *reclame*, anuncios y propaganda	140.000
Gastos representación	100.000
Total.....	700.000

Término del viaje. La Memoria.

Finalizado el viaje, la Comisión de Propaganda, integrada por el agente comercial de mayor representación y el más antiguo de los periodistas que actuara de secretario, procederá a redactar la Memoria del viaje, que comprenderá los siguientes puntos:

1.º Estudio de los mercados de América en orden a las necesidades de la exportación e importación.

2.º Productos colocados y aquellos de posible acogida posterior.

3.º El problema de la emigración española en América.

4.º La defensa del idioma en América Central y Cuba.

5.º Reformas que deben introducirse en el per-

sonal y funciones del Cuerpo consular español que sirve en Ultramar.

6.º Posibilidades y ventajas del establecimiento de una línea de vapores hispanoamericana.

7.º Estudio relativo a la constitución de puertos francos y zonas de depósito que deban establecerse.

8.º Tarifas aduaneras, aranceles, derecho de anclaje, etc.

9.º Tratados de comercio que sería conveniente ajustar.

10.º Bancos agrícolas y de exportación.

11.º Estudio sobre los recursos y medios de orden político y cultural que deben estimularse, para hacer más práctico e intenso el acercamiento entre España y América.

12.º Fundación de centros escolares, Cámaras de Comercio españolas, etc.

13.º Mejoras y reformas que deben introducirse en el servicio de los barcos de la Compañía Trasatlántica Española.

14.º Colección de recortes, artículos de periódicos, fotograbados y publicaciones relacionadas con el viaje.

AL MARGEN DE ALGUNOS PUNTOS DIGNOS DE ESTUDIO

El servicio consular de España en América.

Existe un punto sobre el que nadie discute en España por encontrarse la mayoría de las personas de acuerdo al respecto: lo defectuoso — hasta hace pocos años — del servicio consular español en América, con muy honrosas excepciones.

Las reformas emprendidas hoy, han variado por entero o en gran parte los defectos que vamos a señalar.

El funcionario consular español en América, era, por lo regular, joven, de fácil palabra, sutil ingenio, porte y maneras muy delicadas y de un buen humor a la verdad envidiable.

Destinado por *sport*, deseos de viajar y conocer otros mundos, matar la neurastenia que le aburría en Madrid, se encontraba en las oficinas que tenía a cargo, sólo de paso, anheloso en salir de ellas lo

más pronto posible en demanda de otras tierras, otras impresiones, otros horizontes, otro porvenir.

Cuando el viajero que tenía el propósito de hacer viaje a España se trasladaba a la oficina consular española en demanda de datos y referencias que le interesaban, se encontraba con una persona muy amable, que después de augurarle la mejor de las vidas en la corte; terminaba por hacerle la descripción más pintoresca y deslumbrante de la vida alegre de Madrid, del Madrid de las verbenas, el *agarrao* y las *corrías* de toros, que nuestro simpático y entusiasta funcionario consular pasaba a los ojos del absorto viajero a manera de una vistosa proyección cinematográfica, plena de luz, alegría y mujeres.

Pero llega la hora de hablar que dijéramos en serio, y entonces eran de verse los afanes que sufre el buen funcionario, en ponerle a uno al tanto de datos y referencias, mediante el concurso de un *Anuario Oficial* empolvado y casi en tiras, que va saliendo por capítulos, en el primero de los cuales se descubre la fecha, correspondiente, por lo general, a diez o doce años anteriores al de la visita.

En esta forma se comprende perfectamente que no fué posible hacer propaganda comercial de ningún género, emprender objetivos de intercambio y conocimiento de los factores y recursos materiales

del país por ningún concepto, y esta labor por lo general estéril, contrastaba, cuando se establecían comparaciones entre la obra verdaderamente admirable desarrollada por los funcionarios consulares de las demás naciones europeas, en las que se encuentra no sólo competencia profesional ejecutoriada y amplia, sino una forma de propaganda, un sistema de labor, orientación de trabajo, celo en el desempeño del deber, acopio de referencias, informes, folletos de propaganda, estadísticas comerciales, verdaderamente inmensas.

A este particular, la obra realizada por el funcionario alemán no tiene punto de comparación a ninguna otra en América.

En Bolivia, todos los cónsules alemanes que existen en las regiones del antiplano habitadas por una población indígena considerable, tienen establecidas en sus oficinas una sección especial desempeñada por jóvenes del país que conocen perfectamente la lengua indígena y que acompañan al cónsul a las jiras que efectúa a los caseríos y estancias más apartadas con el objeto de darse cuenta de las necesidades de sus pobladores, estudiando las herramientas de labranza, armas, vestidos y artículos baratos de fantasía que pueden venderse.

Durante un viaje que tuvimos ocasión de hacer

por el antiplano en compañía del ilustre hombre público y ex presidente de la República de Bolivia, el cultísimo general José M. Pando, pernoctamos en un miserable poblado de indios, perdido en plena cordillera.

Cuál no sería nuestro asombro cuando ateridos por un frío terrible, uno de los indios notables del pueblo penetró a la choza trayendo una gran tetera de agua hirviendo, que luego apurábamos con satisfacción indecible.

Se trataba de una cerámica pintada de esos colores tan llamativos que gustan sobremanera a los naturales del país; de un lado, la figura del Kaiser con esta inscripción en castellano: «Alemania es el país más poderoso del mundo»; del otro, el escudo de armas de la República boliviana, con esta leyenda: «Viva la grande y hermosa Bolivia».

Preguntado el indio, que hablaba muy poco el castellano, quién era el Kaiser, nos contestó en su idioma y con todo convencimiento:

— Es el Rey de Europa.

Relatamos este curioso hecho tal como nos sucediera, para dar una idea gráfica del cómo entendían los alemanes el comercio de América, donde, con justicia hay que declarar, efectuaron, pese la influencia poderosa de las antiguas y profundamente arrai-

gadas corrientes del industrialismo y el comercio francés e inglés, resultados asombrosos.

Es indispensable, pues, proseguir en el camino de reformas emprendidas en el funcionamiento y organización del Cuerpo consular español en América, seleccionando cuidadosamente el personal, dando a los cónsules una estabilidad mayor en sus puestos, y resolver el punto, a nuestra manera de pensar el más importante de ellos en lo que atañe a este servicio: rentarlo bien.

Los Congresos financieros de Wáshington y Buenos Aires. Elementos que prepararon su instalación.

La reunión de la Conferencia Financiera de Wáshington en 1915, formada por los representantes de las Repúblicas americanas, y el Congreso de Buenos Aires, inaugurado por el secretario de Hacienda de los Estados Unidos en Mayo del último año, fueron el fruto de la activa y tenaz política de acercamiento hacia los pueblos del continente, desarrollada desde ha tiempo por la Cancillería de aquella nación, y que encontró forma de cristalizarse prácticamente a causa de las proyecciones de la guerra europea en el comercio y situación económica de los pueblos del Nuevo Mundo.

Fué indudablemente la reunión del Congreso resultante de otro lado, de la labor muy intensa y activa realizada por la Oficina de Información de las

Repúblicas americanas dirigida por el inteligente Dr. Barret.

Las estadísticas oficiales publicadas por la Cámara de Comercio de Nueva York, demuestran que ya en 1913 vendían los Estados Unidos a las Repúblicas americanas por 340 millones de dollars y les compraban por 530, sobre 1.309 que representaban el total de la importación de esos países, y 1.560 a que ascendía su exportación, o sea el 31 por 100 de su comercio.

Durante el año de 1914 este tanto por ciento, aumentó al 44, debido en gran parte a la disminución del intercambio con Europa.

Comparativamente con España que vende y compra en América en la proporción del 3 por 100, la suma de 870 millones de dollars, o sean 4.350 millones de pesetas, del comercio americano, sobre 300 que alcanza el nuestro, ofrece una colosal diferencia que se presta a larga meditación.

La guerra hizo ver a los financistas americanos la conveniencia de llenar el vacío dejado por el comercio europeo, partiendo a Suramérica una serie numerosa de Misiones comerciales organizadas por fuertes *trusts* bancarios e instituciones agrícolas e industriales.

Una de las más interesantes de éstas fué segura-

mente la confiada a Mr. Ralson, de la Cámara de Comercio de Massachussets, que tras un largo viaje a la Argentina, Perú, Chile y Bolivia, hizo ver a sus asociados la conveniencia de establecer un Banco destinado al comercio de exportación,

Sus informes acerca el desarrollo de las industrias suramericanas y la explotación de las zonas minerales del Perú y Bolivia, son interesantísimos.

Los informes de Ralson sirven de fundamento a la constitución de grandes y poderosas empresas que se forman en el curso del año 1915, y en tanto que National City Bank estudia un plan de sucursales en Buenos Aires, Habana y Lima, American International Terminal Co, y American International Company, discuten la forma de tender, la primera a construir las secciones de ferrocarril que se tienen en estudio por los Gobiernos americanos, procurando la segunda, en unión con la Laten American Co y la Rosen and Furfetine Expor Co, de ampliar su esfera y zona de explotación.

De su lado The Cerro de Paz a Mining Co y Raylway Bolivian Co, imprimen a sus negocios, una más grande capacidad, mientras que las compañías encargadas de las obras de saneamiento de Guayaquil y ferrocarril a Quito, doblan sus fondos de reserva,

Bajo estos auspicios, nace la idea de ir a la reunión

de un Congreso Financiero que, integrado por los representantes de los países americanos, se dedique a estudiar todos aquellos puntos de carácter comercial que debe contemplar, con más interés, la unión política y económica entre las distintas naciones del continente.

Si comercialmente el proyecto entrañaba trascendencia muy importante, pues que tendía a reemplazar perfectamente la tutela económica de Europa sobre los países americanos, evitando con ello complicaciones como la ocurrida en Venezuela, capaces de originar un grave conflicto a la Cancillería de Wáshington; políticamente su significado era mayor, ya que el Congreso permitiría a los Estados Unidos desechar el recelo que su política causaba en el ánimo de los pueblos suramericanos, un tanto desconfiados desde la constitución de la nueva República de Panamá.

Desgraciadamente, los hombres públicos americanos no contaron con la psicología y tendencias del elemento director más poderoso de la vida americana: el capitalista, que había enfocado el problema de la guerra europea y estudiado sus ventajas en forma de previsión y cálculo financiero admirable.

Fué así que entonces, cuando reunidos los dele-

gados de las repúblicas del Sur, se demostró la conveniencia del establecimiento de líneas de navegación americanas, destinadas a reemplazar a las alemanas e inglesas, cuando se trató de dar solución definitiva a la soñada obra de la construcción del ferrocarril longitudinal americano, cuando se pensó en la conveniencia de que el capital yanqui procurara adquirir las valiosas empresas y propiedades inglesas por liquidarse, al discutirse la forma de que este mismo capital sirviera para que los Estados americanos que habían contraído fuertes deudas externas en el extranjero pudieran cubrirlas siendo en lo sucesivo sólo deudoras al dollar americano, cuando se vió la conveniencia de establecer Bancos en los países de grandes riquezas minerales; surgió poderoso e invencible el gran obstáculo en que no se había pensado: la franca y decidida corriente del capital americano hacia el mercado del material de guerra para los países aliados que le ofrecía margen a la realización de estupendas ganancias.

Y no fué todo ello, sino que muchas de las pequeñas industrias que hasta entonces encontraban en América campo de explotación seguro, liquidaron sus negocios, llevando todos sus fondos disponibles a la innumerable cantidad de empresas anó-

nimas de construcción de armamento que se fundaran entonces y que llegaron hasta ocasionar la quiebra de no pocos Bancos agrícolas de Luisiana y Florida.

El asunto, por lo demás, y contemplado bajo el punto de vista práctico de los comerciantes yanquis, no tenía ni como discutirse.

Entre la posibilidad de lograr un 7 por 100 de utilidades en ofrecer a los agricultores americanos los medios de sembrar patatas y trigo, y el 32 por 100 que se llegó a obtener fabricando shrapnells y balas dumdum a los aliados, existe un abismo insondable.

Los Bancos agrícolas, empréstitos a los Gobiernos americanos, construcción de vías férreas, todo ello se haría, pero precisamente más tarde y con las utilidades que dejarán los negocios de armas; lo que es por el presente, era imposible ofrecer a nadie un solo dollar.

Así las cosas, se ve que el surgimiento de los Congresos financistas americanos, reconoce una causa perfectamente natural en la psicología del comerciante y banquero yanqui, y es la única explicable del abandono que han hecho los americanos del Norte de los comercios vacíos, que les ofrecía la guerra.

Esta inmensa sed de ganancias que ha llegado a centuplicar capitales invertidos en la fabricación de armamentos, ocasionando la ruina de multitud de menudas industrias y haciendo languidecer un tanto la agricultura en los Estados algodoneros y vinícolas del Sur, al extremo de preocupar su porvenir a muchos hombres públicos americanos; es la misma que explica el fracaso que han tenido todas las tentativas de colocación de empréstitos negociadas en estos últimos tiempos por distintas repúblicas suramericanas con los banqueros de Wall Street, pese al interés muy grande demostrado para evitarlo por el Gobierno de Wilson.

Esta misma locura del capital americano que ha llegado a realizar prodigios como los de construir e instalar fábricas de armas en diez y seis días, invirtiendo en la producción de material de guerra el 38 por 100 del total del metálico existente en los Bancos, sin contar el 32 prestado a los aliados, explica a su vez perfectamente, la corriente militarista que conmueve todos los organismos de la vida política y económica de este enorme país, y que ha llegado hasta ponerse en el caso de la posibilidad de una futura guerra entre los Estados Unidos con los países que le son deudores de grandes capitales, que como consecuencia del aniquilamiento en que les

reducirá la guerra, se verán en la imposibilidad de pagar sus deudas.

A este particular son notables las siguientes frases pronunciadas en un discurso político por un senador americano:

«Debemos ponernos en condiciones de superioridad militar, que nos permitan exigir a Europa el cumplimiento estricto de los compromisos económicos que tienen contraídos con nosotros, pues de lo contrario nos exponemos a que nos declaren la guerra como única forma de saldarlos.»

FIN

INDICE

Páginas

Dedicatoria 9
Prólogo 13
Dos palabras. 41
La gran guerra y sus proyecciones en los países americanos. 49
El problema del tráfico marítimo mundial.. 55
Los Estados Unidos de América frente al problema del transporte de mar..... 67
La crisis del comercio de exportación europea en América. 75
El intercambio comercial entre América y España 85
Productos españoles de fácil ingreso en los mercados americanos como consecuencia de la disminución de las exportaciones originadas por la guerra 131
El mercado de los abonos minerales. 151
Características y orientaciones del comercio español 159

BIBLIOTECA CALLEJA

PRIMEROS VOLÚMENES

AZORÍN:

PARLAMENTARISMO ESPAÑOL. 3,50 PTAS.

JUAN RAMÓN JIMÉNEZ:

ESTÍO. *Verso.* 3,50 PTAS.

PLATERO Y YO. *Prosa. Primera edición completa.* 3,50 PTAS.

DIARIO DE UN POETA RECIÉN CASADO. *Verso y prosa.* 4,— PTAS.

SONETOS ESPIRITUALES. 2,— PTAS.

RICARDO DE ORUETA:

BERRUGUETE Y SU OBRA. 10,— PTAS.

GILBERT K. CHESTERTON.

ORTODOXIA. 3,50 PTAS.

PAOLO SAVJ LÓPEZ:

CERVANTES. 3,50 PTAS.

RODRIGO ZÁRATE

ESPAÑA Y AMÉRICA 3,50 PTAS.